

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK MURABAHAH DALAM
MENINGKATKAN KUALITAS PEMBIAYAAN
PADA BNI SYARIAH CABANG
PEMBANTU BELOPA**



SKRIPSI

***Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Pada
Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo***

**Oleh :
Emmi Rosmiati
NIM : 15 0402 0028**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAM INSTITUT AGAMA
ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO
2019**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK MURABAHAH DALAM
MENINGKATKAN KUALITAS PEMBIAYAAN
PADA BNI SYARIAH CABANG
PEMBANTU BELOPA**



IAIN PALOPO

***Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Pada
Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo***

Oleh :

Emmi Rosmiati

NIM : 15 0402 0028

Dibimbing oleh :

- 1. Ilham, S.Ag., MA.**
- 2. Dr. Fasiha, M.El.**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
ISLAM INSTITUT AGAMA
ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

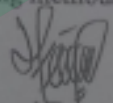
Nama : Emmi Rosmiati
Nim : 15 0402 0028
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa :

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sayasendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain, yang saya akui sebagai hasil tulisan dan pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi, adalah karya saya sendiri, selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada didalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bilamana dikemudian hari saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 24 April 2019
Yang membuat pernyataan,


Emmi Rosmiati
Nim: 15 0402 0028

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul: "Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa"

Yang ditulis oleh:

Nama:	Enni Rumiati
Nim:	15 0402 0028
Program Studi:	Perbankan Syariah
Fakultas:	Ekonomi dan Bisnis Islam

Di ajukan untuk Ujian Munaqasyah

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 26 Maret 2019

Pembimbing I

Pembimbing II

Hani, S.Ag., M.A
NIP. 19731011 200312 1 003

Dr. Fajha, M.F.I
NIP. 19810213 200604 2 002

NOTA DINAS PEMBIMBING

Palojo, 26 Maret 2019

Lampiran : -

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini.

Nama	Emmi Rosmiati
Nim	15 0402 0028
Program Studi	Perbankan Syariah
Fakultas	Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul	"Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa"

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diajukan.

Dan akan untuk di proses selanjutnya

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I

Uham, S. Ag., M. A
NIP. 19731011 200312 1 003

NOTA DINAS PEMBIMBING

Pulogo, 26 Maret 2019

Lampiran : -

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

D-

Tempat

Assalamu'alaikum Ws: Ws

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini

Nama	Emmi Rosniah
Nim	15 0402 0028
Program Studi	Perbankan Syariah
Fakultas	Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul	"Strategi Pemasaran Produk Murahabah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa"

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diajukan.

Demiikian untuk di proses selanjutnya

Wassalamu'alaikum Ws: Ws

Pembimbing II

Dr. Fusiha, M.F.I

NIP.19810213 20064 2 002

Persetujuan Penguji

Skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cahang Pemhantu Belapa"

Yang ditulis oleh:

Nama	: Umni Ruzmiah
Nim	: 15 0402 D028
Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

Di ajukan untuk Ujian Mutakhir

Demikian untuk proses selanjutnya

Palapa, 20 Juni 2019

Penguji I

Penguji II

Dr. Muhammad Tahmid Nur, M. Ag
NIP. 19740630 200501 1 001

Muh. Darnis, S. Ag, M. Ag
NIP. 19701231 200901 1 048

NOTA DINAS PENGUJI

Palopo, 29 Juni 2019

Lampiran : >

Hal : Skripsi

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr.

Tempat

Assalamualaikum Dr. Wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama	: Emmi Rosmiati
Nim	: 15 0402 0028
Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul	: "Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa"

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diajukan.

Demikian untuk di protes seanjutnya.

Wassalamualaikum Dr. Wb

Engaji I



Dr. Muhammad Tahmid Nur M. Ag
NIP. 19740630 200501 1 004

NOTA DINAS PENGUJI

Palopo, 20 Juni 2019

Lampiran :

Hal : Satu

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di :

Tempat :

Disampaikan oleh W. H. B.

Sebelum melakukan tindakan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : (Fitri Rosmiani)

Nim : 15 0402 0028

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : "Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pemantene Belopa"

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diajukan.

Demikian sesuai di proses selanjutnya.

Disampaikan oleh W. H. B.

Penguji II

Muh. Darwis, N. A. M. A. E.
NIP. 19701231 200901 1 010

PERSEMBAHAN

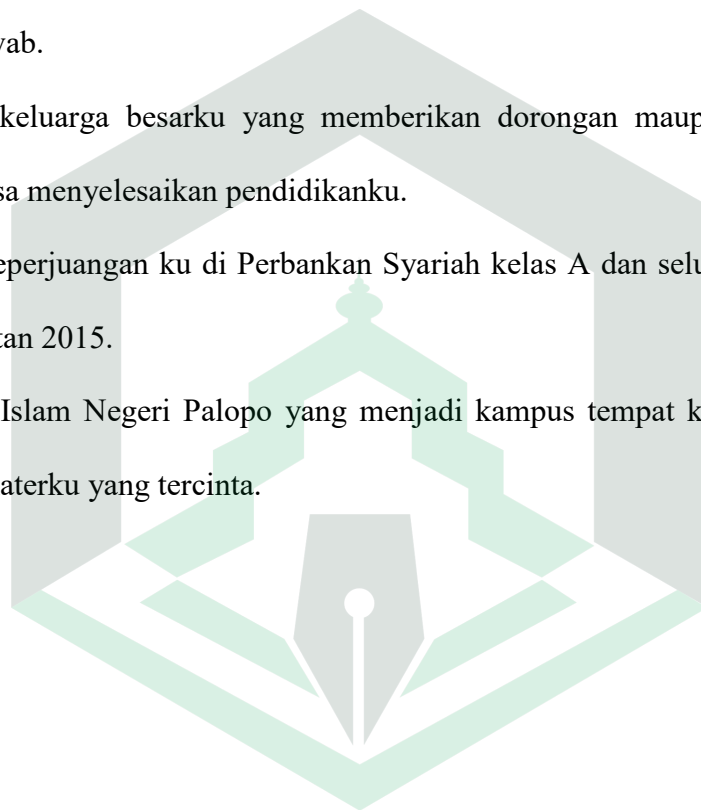
Skripsi ini saya persembahkan dan saya dedikasikan sebagai bentuk ungkapan rasa syukur dan terima kasih saya yang mendalam kepada :

Kedua orang tuaku, Bapak Jumadi dan Ibu Rosmiati tercinta yang selalu memberikan dukungan, semangat, material serta doa. Karena tanpa doa, mustahil skripsi ini terselesaikan. Ketulusan kasih sayang, jerih payah serta ridho orang tua yang telah menghantarkan ku menjadi orang yang berilmu, berbudi dan bertanggung jawab.

Untuk seluruh keluarga besarku yang memberikan dorongan maupun nasehat sehingga aku bisa menyelesaikan pendidikanku.

Teman-teman seperjuangan ku di Perbankan Syariah kelas A dan seluruh teman-teman ku angkatan 2015.

Institut Agama Islam Negeri Palopo yang menjadi kampus tempat ku menimba ilmu dan almamaterku yang tercinta.



ABSTRAK

EMMI ROSMIATI, 2019. *Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa*. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Pembimbing I : Ilham, S.Ag., M.A. Pembimbing II : Dr. Fasiha, M.E.I.,

Kata Kunci : Strategi Pemasaran Produk, Pembiayaan Murabahah, BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa.

Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah 1) Bagaimana sistem pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah KCP Belopa, 2) Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah KCP Belopa, 3) Bagaimana meningkatkan kualitas pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah KCP Belopa.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Dengan Metode ini penelitian berusaha memberikan pemecahan masalah dengan mengumpulkan data lapangan, menyusun, serta menganalisis data mengenai strategi pemasaran produk Murabahah dalam meningkatkan kualitas pembiayaan pada Bank BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah (1) dalam aplikasi pembiayaan murabahah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa memberikan pelayanan terhadap calon nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan. (2) strategi yang diterapkan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa dalam meningkatkan kualitas pembiayaan murabahah adalah (a) *Produk* yaitu Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa menciptakan produk pembiayaan murabahah yang inovatif yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan calon nasabah (b) *Harga* yaitu Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa yang diterapkan sangat terjangkau dan sesuai dengan akadnya, yang bertujuan agar lebih memudahkan nasabah dalam memenuhi kebutuhannya (c) *Tempat* yaitu Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa terletak di Jl. Topoka No. 4, Kelurahan Tampumia Radda, Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu, Sulawesi Selatan sehingga lokasi kantor yang strategis, selain itu Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa bekerja sama dengan Instansi Pemerintah, Departemen Keagamaan dan Travel Alya Umroh (Pembiayaan Talangan Umroh) (d) *Promosi* yaitu Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa menggunakan media cetak, elektronik dan brosur.

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العلمين والصلاة والسلام على اشرف الانبياء والمرسلين

وعلى اله واصحابه ومن تبعهم باحسان الى يوم الدين اما بعد

Dengan mengucapkan rasa syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah salah satu dalam rangka mendapatkan Gelar Sarjana pada Institut Agama Islam Negeri Palopo.

Dalam rangka penyelesaian skripsi ini, penulis membuat judul skripsi yaitu *“Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada Bank BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa,”* sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana perbankan syariah.

Dalam penulisan tentunya tidak lepas dari bantuan berbagai pihak terkhusus Ayahanda Jumadi dan Ibunda Rosmiati yang tercinta telah membesarkan, mendidik, menasehati serta mendoakan apa yang telah dicita-citakan dapat tercapai dan berhasil, oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang tulus kepada :

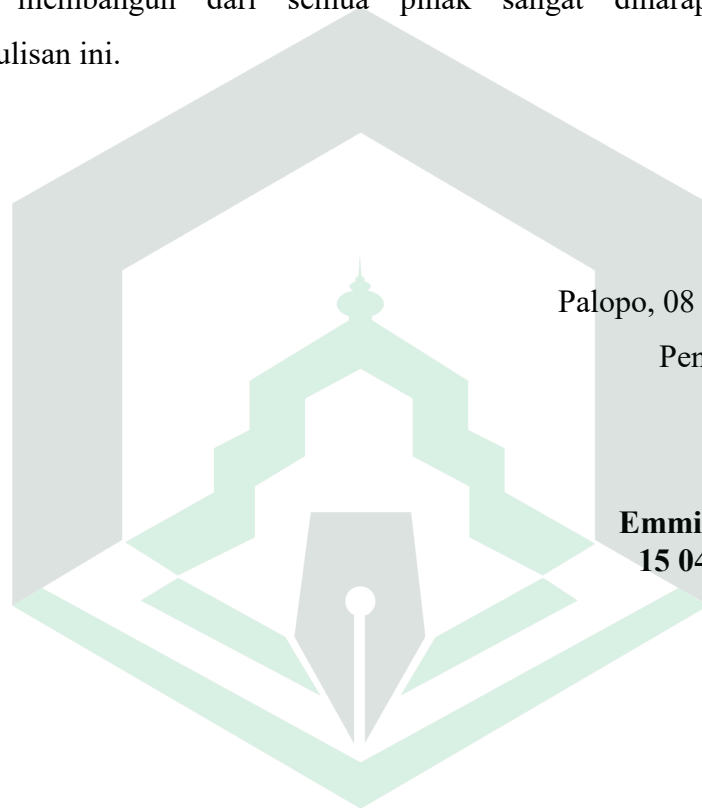
1. Rektor Institut Agama Islam Negeri Palopo Bapak Abdul Pirol, M.Ag dan Guru Besar Institut Agama Islam Negeri Palopo Prof. Dr. H. M. Said Mahmud, L.c., M.A.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Dr. Hj. Ramlah Makkulasse, MM., Wakil Dekan Bidang Akademik Dr. Muhammad Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan Tajuddin, S.E., M.Si., Ak., CA. Dan Wakil Dekan Kemahasiswaan dan Kerjasama Dr. Takdir, S.H., M.H. Yang senantiasa mengayomi mahasiswa.

3. Ketua Prodi Perbankan Syariah Bapak Zainuddin S., SE., M.Ak., yang membimbing kami selama proses akademik berlangsung sehingga kami bisa menyelesaikan program studi Perbankan Syariah dengan baik.
4. Penasehat Akademik Ibu Muzayyanah Jabani, ST., MM., yang selalu memberikan motivasi-motivasi kepada kami.
5. Pembimbing I Bapak Ilham, S.Ag., M.A., dan Pembimbing II Dr. Fasiha, M.E.I., yang meluangkan waktu dalam membimbing, mengarahkan dan memotivasi sehingga skripsi ini selesai.
6. Penguji I Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag., dan Penguji II Bapak Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag., yang telah memberikan masukan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu dan pelajaran kepada penulis selama proses perkuliahan.
8. Kepada seluruh Staf Akademik dan Pegawai Perpustakaan yang memberikan pelayanan yang baik dalam mendapatkan informasi dan sumber referensi, data dan lain-lain.
9. Kepada Pimpinan Utama dan Pimpinan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam menyelesaikan riset dan penelitian di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa.
10. Kakek yang telah membantu baik dari segi materi dan selalu memberiku nasihat dan semangat.
11. Saudara-saudari dan keluarga besar ku yang telah memberikan motivasi dalam hidup ku selama ini.
12. Ibrahim Paembonan S.Pd., yang senantiasa memberikan dukungan dan dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini.
13. Sahabat-sahabatku Asmi, Aisyah, Nurlaela, Irma, Hilda, Hastuti, Riska, Anti, Sarina, Syahraini, Wahyu, Mial, yang telah bersedia membantu dan senantiasa memberikan saran sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.
14. Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah angkatan 2015 khususnya teman kelas A Perbankan Syariah yang tidak dapat saya sebutkan satu

persatu terima kasih atas empat tahun kebersamaan dengan kalian yang penuh warna, semoga silaturahmi kita tetap berjalan.

15. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Akhirnya, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dalam rangka kemajuan pendidikan khususnya pendidikan tentang ilmu-ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam. Semoga usaha penulis bernilai ibadah di sisi Allah swt. Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kekeliruan serta masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang sifatnya membangun dari semua pihak sangat diharapkan demi kesempurnaan tulisan ini.



Palopo, 08 Maret 2019

Penulis

Emmi Rosmiati
15 0402 0028

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Defenisi Operasional Variabel.....	9
BAB II TINJAUAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Yang Terdahulu Relevan	12
B. Kajian Pustaka	15
1. Strategi Pemasaran	15
2. Bank Syariah	16
3. Produk	16
4. Kualitas.....	17
5. Teori Pembiayaan Ekonomi	18
6. Teori Pembiayaan Syariah	19
C. Konsep Umum Pembiayaan Syariah.....	20
1. Pengertian Pembiayaan	20
2. Fungsi Pembiayaan	20
3. Jenis-Jenis Pembiayaan	20
4. Produk-Produk Pembiayaan	22
5. Produk Penghimpun Dana (<i>Funding</i>)	24
6. Produk Penyaluran Dana (<i>Financing</i>).....	25
D. Pembiayaan Murabahah.....	26
1. Pengertian Murabahah	26

1. Dasar Hukum Murabahah.....	28
2. Rukun Dan Syarat Murabahah.....	30
3. Fatwa Dsn MUI Tentang Ketentuan Murabahah.....	33
4. Aplikasi Pembiayaan Murabahah Dalam Perbankan	35
E. Tujuan Pembiayaan Murabahah	37
F. Kualitas Pembiayaan	38
G. Kerangka Pikir	40

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Peneliti.....	42
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian	43
C. Sumber Data	43
D. Informan/Subjek Penelitian	43
E. Teknik Pengumpulan Data	44
F. Teknik Pengelolaan Data Dan Analisis Data.....	45

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	47
1. Gambaran Umum Bank BNI Syariah KCP Belopa	47
2. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah KCP Belopa.....	47
3. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah KCPBelopa Dan Bidang Kerjanya	48
4. Prinsip Utama Bank BNI Syariah KCP Belopa.....	54
5. Visi Dan Misi Bank BNI Syariah KCP Belopa	55
6. TujuanBerdirinya Bank BNISyariahKCPBelopa	55
7. Strategi Pemasaran Produk Bank BNI Syariah KCP Belopa Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Murabahah.....	56
8. ProdukJasa Yang Dirawarkan Di Bank BNI Syaraih KCP Belopa	60
B. Pembahasan	61
1. Sistem Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah KCP Belopa	61

2. Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah KCP Belopa	63
3. Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah KCP Belopa	65

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	68
B. Saran	69

DAFTAR PUSTAKA	71
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

1.1 Jumlah data nasabah Bank BNI Syariah Kantor Cabang	
Pembantu Belopa Periode Tahun 2015 s/d 2018.....	5
1.2 Jumlah Data Nasabah Dalam Produk Pembiayaan Murabahah	
Periode 2016 s/d 2018.....	6
4.1 Tahapan Proses Pembiayaan.....	61



DAFTAR GAMBAR

2.1 Skema Murabahah.....	36
2.2 Kerangka Pikir Penulis.....	41
4.1 Struktur Organisasi Bank BNI Syariah KCP Belopa.....	49



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah adalah lembaga perbankan yang operasinya berdasarkan pada syariah Islam. Yang mengacu kepada ajaran-ajaran agama Islam yang bersumber pada Alquran dan as Sunnah.¹ Dunia perbankan, khususnya pada perbankan syariah mengalami perkembangan yang sangat pesat. Dengan begitu maka persaingan antara produk-produk perbankan tidak dapat terhindarkan dan semakin ketat. Salah satunya yaitu pada produk murabahah.

Dalam operasionalnya bank syariah menggunakan sistem bagi hasil dan tidak menggunakan sistem bunga seperti perbankan konvensional. Konsep dasar dalam operasi bank berdasarkan pada prinsip-prinsip Efisiensi, keadilan dan kebersamaan. Secara umum hubungan ekonomi berdasarkan syariah Islam ditentukan oleh hubungan akad yang terdiri dari lima akad produk-produk lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan bukan bank syariah yang dapat dioperasionalkan pada perbankan.

Informasi tentang produk pembiayaan murabahah dari bank syariah, memang belum terlalu meluas, hal ini disebabkan bank syariah kurang melakukan promosi kepada masyarakat dan kurangnya pemahaman masyarakat mengenai sistem bagi hasil menuntut lembaga-lembaga keuangan syariah menerapkan strategi pemasaran produk bank syariah yang efektif. Selama ini produk pembiayaan murabahah hanya ditawarkan kepada calon nasabah secara personal

¹Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah*, (Cek. I; Samarinda: 2014), h. 21.

ataupun nasabah yang datang untuk mengajukan pembiayaan itu berasal dari bank konvensional yang ingin melakukan take over kreditnya menjadi pembiayaan jual-beli. Produk pembiayaan murabahah ini merupakan penerapan dari kelengkapan dan kemudahan produk yang dimiliki oleh bank syariah. Agar bank ini dapat dikenal secara luas dan masyarakat bisa menemukan sisi kelebihan dari produk pembiayaan murabahah ini, maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat.²

Pada saat ini, tiap-tiap bank dituntut untuk dapat membuat strategi pemasaran dalam memberikan atau meningkatkan pelayanan kepada nasabah agar sasaran perusahaan tercapai. Strategi pemasaran perbankan kini dilakukan secara terpadu sebagai usaha untuk memuaskan keinginan nasabah. Secara umum strategi pemasaran dilakukan dengan menerapkan bauran pemasaran (marketing mix), yang terdiri dari produk, harga, tempat, dan promosi.

Bauran pemasaran (*marketing mix*) sangat menentukan keberhasilan dalam merebut pasar. Strategi pemasaran merupakan ujung tombak bagi bank untuk mengenalkan dan memasarkan keunggulan produk-produknya. Tetapi strategi pemasaran tidak akan optimal bila produk yang ditawarkan kurang memiliki daya saing dibandingkan dengan produk pesaing.

Keadilan mengacu pada hubungan yang tidak dicurangi, ikhlas dengan persetujuan yang matang atas proporsi masukan dan keluarnya dana. Kebersamaan mengacu pada prinsip saling menawarkan atau memberikan bantuan dan nasehat untuk saling mengingatkan produktifitas. Kegiatan bank syariah

²Fatimah Dan Elisabeth Yansye Metekohy, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank X Syariah Cabang Tangerang Selatan*, Studi Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta, Depok.Vol. 11, No. 2, Desember 2012. h.76.

dalam hal penentuan produk sangat berbeda dengan bank konvensional yang sudah ada. Penentuan harga bagi bank syariah didasarkan kesepakatan antara bank dengan nasabah menyimpan dana sesuai dengan jenis simpanan dan jangka waktunya. Berikut ini prinsip-prinsip :

1. Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*Mudarabah*)
2. Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*Musyarakah*)
3. Prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*Murabahah*)
4. Pembiayaan barang modal berdasarkan sewa murni tanpa pilihan (*Ijarah*)
5. Pilihan kepemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*Ijarah Wa Iqtina*)

Pada awalnya, *murabahah* tidak ada kaitannya dengan pembiayaan tetapi sekedar merupakan jual beli yang khusus.³ Pembiayaan merupakan pemberian fasilitas penyediaan dana dari bank syariah untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit* (membutuhkan dana).⁴ Seperti sudah dijelaskan di atas terdapat macam-macam pembiayaan dalam perbankan syariah yang salah satunya adalah pembiayaan *murabahah*.

Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan barang dengan menegaskan harga porolehan atau harga beli dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁵ Melalui akad *murabahah*, nasabah dapat memenuhi kebutuhan untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus

³Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek Hukumnya*, (Jakarta:Kencana Prenamedia, 2014), h.191

⁴Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah*, (Cek. I; Samarinda: 2014), h. 193.

⁵Sutan Remy Sjahdeini, S.H (*Produk-Produk Dan Aspek Hukumnya*), (Jakarta: Pers, 14), h. 190.

menyediakan uang tunai terlebih dahulu. Dengan kata lain nasabah telah memperoleh pembiayaan dari bank untuk pengadaan barang tersebut. Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan suatu *mark up* atau keuntungan. Dengan kata lain penjual barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit*, baik mengenai barang yang dibutuhkan nasabah maupun tambahan biaya atau keuntungan yang akan menjadi imbalan bagi bank, di rundingkan dan ditentukan di muka oleh kedua belah pihak yaitu bank dan nasabah yang bersangkutan. Strategi pemasaran perbankan syariah dan produk-produknya, Indonesia memilih pendekatan yang bertahap dan berkesinambungan yang sesuai dengan syariah dan tidak mengadopsi akad-akad yang kontroversial.⁶

Setelah penulis melakukan pengamatan kondisi di bank tersebut tingkat ketertarikan masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank BNI Syariah sangatlah minim karena dilihat secara riil rata-rata masyarakat banyak yang menabung di bank konvensional.

Berikut jumlah data nasabah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa :

⁶Darsono,et.al., *Perbankan Syariah Di Indonesia Kelembagaan Dan Kebijakan Serta Tantangan Ke depan*, (Cet. I; Jakarta: Rajawali Pers, 2017), h. 195.

Tabel 1.1
Jumlah Data Nasabah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa
Periode Tahun 2016 s/d 2018

Tahun	Jumlah Data Nasabah
2015	174
2016	298
2017	1.372
2018	2.598

Sumber : Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah data nasabah di Bank BNI Syariah KCP Belopa mengalami peningkatan yang sangat cepat namun pada umumnya mereka hanya menabung saja.

BNI Syariah merupakan lembaga keuangan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat atas transaksi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Bank BNI Syariah KCP Belopa yang berada di Belopa yang merupakan salah satu bank syariah yang menjalankan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil pada produk simpanan dan pembiayaan. Dalam perbankan, pembiayaan mempunyai peranan penting terutama untuk menyalurkan dana kepada masyarakat untuk menghadapi masalah permodalan untuk menjalankan kegiatan usahanya guna meningkatkan pendapatan.

Berikut jumlah data pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa dalam Periode Tahun 2016 sampai dengan 2018.

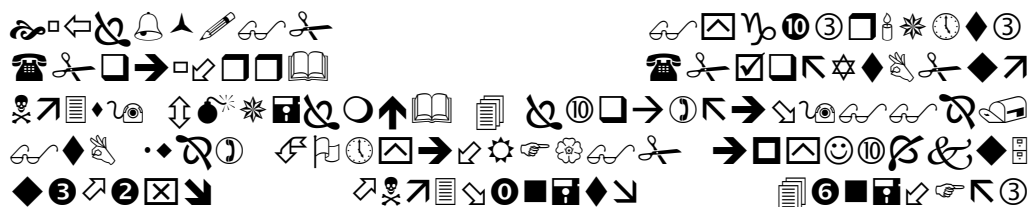
Tabel 1.2
Jumlah Data Nasabah dalam Produk Pembiayaan Murabahah
Periode Tahun 2016 s/d 2018

Tahun	Data Pembiayaan Murabahah	Jumlah Nasabah
2016	Rp 14. 439.000.000,-	262
2017	Rp 18. 743.000.000,-	272
2018	Rp 18. 007.000.000,-	243
Jumlah	Rp 51.189.000.000,-	777

Sumber : Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa.

Bank-bank Islam pada umumnya menggunakan murabahah tujuannya memberikan jangka pendek kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan, walaupun nasabah mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Murabahah digunakan dalam perbankan Islam berdasarkan dua unsur, yaitu harga membeli dan biaya terkait dengan kesepakatan berdasarkan keuntungan.⁷

Secara teknis memberikan pendanaan atau pembiayaan untuk mendukung investasi atau berjalannya suatu usaha yang telah direncanakan antara kedua belah pihak dengan kesepakatan. Sebagaimana Firman Allah dalam Q.S.Al-Maidah/5:1.



⁷Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 17

”Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu di halalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang di kehendaki-Nya.” (QS. Al-Maidah: 1).⁸

Kualitas pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk menyakini kelayakan atas permohonan

⁹Ikhshan Nendi, "Syntax Corporation", vol. 1 no. 1 (September 2016), h. 80. Jurnal. (7 November 2018).

pembiayaan nasabah.¹⁰ Untuk memperoleh produk sebelum memberikan pembiayaan, bank harus melakukan penilaian terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari nasabah debitur. Penerapan prinsip dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dana sehingga dana yang tersalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Strategi pemasaran produk Murabahah dalam meningkatkan kualitas pembiayaan pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa”.

B. Rumusan Masalah

Masalah merupakan penyimpangan antara yang seharusnya dengan apa yang benar-benar terjadi, dengan arti lain masalah adalah kesengajaan antara teori dan praktiknya yang terjadi. Maka dapat diidentifikasi permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana sistem pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah KCP Belopa ?
2. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah KCP Belopa ?
3. Bagaimana meningkatkan kualitas pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah KCP Belopa ?

C. Tujuan Penelitian

¹⁰Ismail, *Perbankan Syariah* , (Jakarta: Kencana, 2011), h. 120

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Bagaimana Sistem pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah KCP Belopa.
2. Untuk mengetahui bagaimana bentuk strategi pemasaran pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah KCP Belopa..
3. Untuk mengetahui kualitas pembiayaan murabahah di Bank BNI Syariah KCP Belopa.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis :

Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan konstribusi pemikiran yang berguna dan manfaat dibidang perbankan, mengenai pengembangan produk untuk meningkatkan kualitas pembiayaan.

2. Manfaat Praktis :

Akademisi atau pembaca, penelitian ini dapat disajikan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan yang bermanfaat bagi pembaca dan sebagai salah satu sumber referensi untuk kepentingan dalam pengembangan produk serta meningkatkan kualitas pembiayaan.

E. Defenisi Operasional Variabel

Penelitian ini berjudul strategi pemasaran produk bank syariah dalam meningkatkan kualitas pembiayaan murabahah. Untuk mempermudah pengertian

dan maksud judul tersebut, terlebih dahulu penulis jelaskan arti kata atau istilah dari kata-kata penting yang terdapat pada judul, di antaranya yaitu:

1. Strategi Pemasaran Produk

Strategi pemasaran produk adalah upaya untuk memasarkan suatu produk yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu. Strategi ini juga merupakan salah satu kegiatan yang harus dilakukan untuk memperkenalkan produk secara lebih luas ke masyarakat.

2. Bank Syariah

Bank yang menjalankan kegiatan usahanya yang didasarkan pada prinsip syariah. Bank syariah adalah lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai yang mempunyai sifat khusus yakni bebas dari kegiatan riba, maysir dan gharar.

3. Kualitas

Kualitas atau biasa disebut mutu merupakan salah satu kunci dalam memenangkan persaingan dalam pasar. Apabila perusahaan telah mampu menyediakan produk berkualitas maka perusahaan tersebut bisa dikatakan telah mempunyai kualitas untuk menciptakan kepuasan pelanggan.

4. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah perjanjian pembiayaan dimana bank membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan, sedangkan akad jual beli barang dimana penjual (bank) menyebutkan dengan jelas harga awal pembelian kepada pihak pembeli

(nasabah) dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Dari beberapa penjelasan di atas dapat disimpulkan strategi pemasaran produk dalam meningkatkan kualitas pembiayaan murabahah merupakan kegiatan yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah KCP Belopa yang digunakan untuk menentukan dan menilai layak atau tidaknya nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan diberikan pembiayaan murabahah, dengan pertimbangan prinsip dan aspek yang mempengaruhi kelayakan nasabah untuk memperoleh pembiayaan murabahah. Adapun rukun dari Murabahah penjual (*Ba'i*), pembeli (*musytary*), objek jual beli (*mabi'*), harga (*tsaman*) dan *ijab qabul*.



BAB II

TINJAUAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian terdahulu di gunakan oleh peneliti sebagai bahan perbandingan dan acuan. Selain itu untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian lain.

Pertama, Penelitian yang dilakukan oleh Indra Aldiansyah Amir, yang berjudul ' *Peran Promosi Produk Terhadap Perkembangan Bank BRI Syariah Di Kota Palopo* ' hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan bank syariah terutama di kota palopo, belum berkembang pesat seperti bank-bank konvensional yang lainnya hal ini disebabkan karena proses sosialisasi yang kurang terutama dalam hal produk-produknya. Sehingga banyak masyarakat yang tidak mengetahui keunggulan bank syariah tersebut.¹¹ Setelah dianalisis penelitian di atas memiliki perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang peneliti tulis.

Adapun perbedaan dan persamaan terhadap penelitian ini yaitu :

Penelitian yang dilakukan oleh Indra Aldiansyah Amir yang berjudul " *Peran Promosi Produk Terhadap Perkembangan Bank BRI Syariah Di Kota Palopo* " sedangkan peneliti meneliti tentang strategi pemasaran produk Murabahah dalam meningkatkan kualitas pembiayaan. Adapun persamaan

¹¹Aldiansyah Amir, " *Peran Promosi Produk Terhadap Perkembangan bank Bri Syariah Di Kota Palopo* ", Fakultas Syariah 2017, IAIN Palopo.

terhadap penelitian ini yaitu Bank syariah di kota Palopo belum berkembang pesat sehingga banyak masyarakat yang tidak mengetahui keunggulan bank syariah tersebut begitupun dengan bank syariah di Belopa.

Kedua, Penelitian yang dilakukan oleh Ririn Widiawati, yang berjudul *‘Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Mega Syariah Cabang Ungaran’* hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk pembiayaan murabahah yang terdapat pada bank mega syariah yaitu murabahah dengan wakalah dan murabahah tanpa wakalah dan strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah yang digunakan pada Bank Mega Syariah yaitu door to door, jemput bola dan iklan (terdiri dari brosur, spanduk, media elektronik).¹²

Adapun perbedaan dan persamaan dari penelitian ini yaitu :

Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Ririn Widiawati yang berjudul *“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Mega Syariah Cabang Ungaran”* sedangkan peneliti meneliti menitik fokuskan pada pembiayaan Murabahah bukan pembiayaan secara keseluruhan yang ada di bank BNI syariah. Persamaan bank BNI syariah Belopa dan Bank Mega syariah cabang ungaran menggunakan pembiayaan murabahah dengan wakalah dan pembiayaan murabahah tanpa wakalah serta strategi pemasaran yang digunakan yaitu door to door dan jemput bola.

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh Tiara Dini Arifah , yang berjudul *‘Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Musyarakah Pada Usaha Mikro Dan Kecil Studi Pada BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas’*, hasil

¹²Ririn Widiawati, *“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Mega Syariah Cabang Ungaran”*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang 2015, h.67.

penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan musyarakah melakukan desain industri untuk memaksimalkan fungsi produk, pengembangan arsitektur tidak signifikan, strategi internal dan eksternal. Strategi internal berupa diskusi antara pihak bank dan melakukan promosi brosur yang disediakan di ruang kantor BPRS khasanah ummat kembaran banyumas. Sedangkan strategi eksternal melakukan kegiatan promosi terus menerus, mengadakan even, penambahan pasar yang dibina oleh BPRS khasanah ummat dan analisis SWOT dengan mengoptimalkan mutu produk dan kualitas pelayanan.¹³

Adapun perbedaan dan persamaan terhadap penelitian ini :

Penelitian yang dilakukan oleh Tiara Dini Arifah yang berjudul *“Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Musyarakah Pada Usaha Mikro Dan Kecil Studi Pada BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas”* terdapat perbedaan terhadap objek yang diteliti, peneliti meneliti tentang strategi pemasaran produk pembiayaan Murabahah. Persamaan yaitu menggunakan promosi brosur.

Keempat, Penelitian yang dilakukan oleh Aziyah Sholaemah, yang berjudul *“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri KCP Bayumanik Semarang”* hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam melakukan kegiatan pemasaran pembiayaan murabahah ada beberapa kendala yang timbul diantaranya, factor internal dimana para marketing belum begitu menguasai produk perbankan syariah dan factor eksternal yaitu masyarakat pada umumnya belum mengetahui tentang system bagi hasil yang digunakan BSM KCP Bayumanik ataupun system akad yang digunakan sehingga

¹³Tiara Dini Arifah, *“Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Musyarakah Pada Usaha Mikro Dan Kecil”*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. 2017.

masyarakat menilai bahwa BSM sama dengan bank konvensional yang menggunakan bunga.¹⁴

Adapun perbedaan dan persamaan terhadap penelitian ini yaitu :

Penelitian yang dilakukan oleh Aziyah Sholaemah yang berjudul “*Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri KCP Bayumanik Semarang*” terdapat persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang strategi pemasaran pembiayaan Murabahah, tetapi terdapat perbedaan yaitu peneliti hanya meneliti strategi pemasaran produk dalam meningkatkan kualitas pembiayaan Murabahah.

B. Kajian Pustaka

1. Strategi pemasaran

Menurut *Kotler dan Armstrong*, strategi pemasaran adalah pendekatan pokok yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan lebih dulu, di dalamnya tercantum keputusan-keputusan pokok mengenai target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan.¹⁵ Ada lima konsep dalam pemasaran yaitu sebagai berikut :

- a.) Konsep produksi yaitu, konsep yang menekankan kepada volume produksi yang seluas-luasnya (distribusi) dengan harga yang serendah mungkin.
- b.) Konsep produk yaitu, konsep yang menekankan kepada kualitas, penampilan dan ciri-ciri terbaik.

¹⁴Azisah Sholaemah, “*Strategi Pemasaran Produk pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri KCP Bayumanik Semarang*”, 2014.

¹⁵Budi Wahyono, “*Pendidikan Ekonomi Strategi Pemasaran*”. Blog Budi. <http://www.pendidikanekonomi.com/2013/02/strategi-pemasaran>. Di akses pada tanggal 13 Februari 2019, pada pukul 20:30.

- c.) Konsep penjualan yaitu, konsep ini lebih agresif melalui usaha-usaha ekonomi yang gencar.
- d.) Konsep pemasaran menurut *Philip Kotler* yaitu, kegiatan manusia yang di arahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.¹⁶
- e.) Konsep pemasaran merupakan konsep yang bersifat kemasyarakatan, konsep ini menekankan kepada penentuan kebutuhan, keinginan dan minat pasar serta memberikan kepuasan sehingga memberikan kesejahteraan konsumen dan masyarakat.

2. Bank syariah

Bank syariah merupakan usaha bank yang menjalankan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah untuk memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga dan menumbuhkan pelanggan/nasabah dalam masyarakat.¹⁷

3. Produk

Menurut Kotler adalah segala sesuatu yang dapat di tawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.¹⁸ Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisah di tawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan

¹⁶Abdul Majid, "Pengertian, Konsep, Definisi Pemasaran Dan Manajemen Pemasaran ". Blog Abdul. <https://www.google.com/amp/s/majidbsz.wordpress.com/2008/06/30/> di akses pada tanggal 07 Agustus 2019, pada pukul 16:27.

¹⁷Ismail, "strategi dan konsep pemasaran bank syariah". Blog Ismail. [https:// ekonomi islam96.blogspot.com/2016/12/strategi_dan_konsep_pemasaran_bank_syariah.html](https://ekonomiislam96.blogspot.com/2016/12/strategi_dan_konsep_pemasaran_bank_syariah.html). di akses pada tanggal 13 Februari 2019, pada pukul 20:15.

¹⁸Jajat Sudrajat, "Pengertian Produk Menurut Para Ahli". Blog Jajat Sudrajat. [https:// artikelhukum88.blogspot.com/2012/10/pengertian-produk-menurut-para-ahli.html](https://artikelhukum88.blogspot.com/2012/10/pengertian-produk-menurut-para-ahli.html). diakses pada tanggal 28 Februari, pada pukul 14:27.

kegiatan konsumen, sesuai dengan kompetisi dan kapasitas organisasi serta daya beli.

Berdasarkan definisi di atas, maka produk didefinisikan sebagai kumpulan dari atribut-atribut yang nyata maupun tidak nyata, termasuk di dalamnya kemasan, warna, harga, kualitas dan merek ditambah dengan jasa dan reputasi penjualannya di pasar.

4. Kualitas

Kotler merumuskan bahwa kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Garvin menyatakan lima macam perspektif kualitas yang berkembang. Kelima macam perspektif inilah yang menjelaskan mengapa kualitas bisa diartikan secara beraneka ragam oleh orang yang berbeda dengan situasi yang berlainan.¹⁹ Adapun kelima macam perspektif kualitas tersebut adalah:

a.) Pendekatan Transendental (*transcendental approach*)

Dalam pendekatan ini kualitas dipandang sebagai keunggulan bawaan (*innate excellence*), di mana kualitas dapat dirasakan atau diketahui, tetapi sulit didefinisikan dan dioperasionalkan.

b.) Pendekatan Berbasis Produk (*product-based approach*)

Pendekatan ini menganggap bahwa kualitas merupakan karakteristik atau atribut yang dapat dikuantitatifkan dan dapat diukur.

c.) Pendekatan Berbasis Pengguna (*user-based approach*)

¹⁹Kotler, "Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi Dan Control," Jilid 1, (PT. Prenhallindo, Jakarta: Selemba Empat), 2005, h. 19.

Pendekatan ini didasarkan pada pemikiran bahwa kualitas tergantung pada orang yang memandangnya sehingga produk yang paling memuaskan preferensi seorang (misalnya, kualitas yang disarankan merupakan produk berkualitas paling tinggi).

d.) Pendekatan Berbasis Manufaktur (*manufacturing-based approach*)

Perspektif ini bersifat berdasarkan pasokan (*supply-based*) dan secara khusus memperhatikan praktik-praktik perekayasaan dan kemanufakturan serta mendefinisikan kualitas sebagai kesesuaian atau kesamaan dengan persyaratan.

e.) Pendekatan Berbasis Nilai (*value-based approach*)

Kualitas dalam perspektif relatif sehingga produk yang paling bernilai adalah barang dan jasa yang paling tepat untuk dibeli (*best-buy*).²⁰

5. Teori Pembiayaan Menurut Ekonomi

Kasmir mendefinisikan pembiayaan adalah penyedia uang atau tagihan yang adapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²¹ Antonio mengemukakan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.²²

²⁰Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah. "Perilaku Konsumen". Yogyakarta : Andi Offset, 2013 h, 99.

²¹Kasmir, "Manajemen Perbankan," PT Raja Grafindo Persada, (Jakarta, 2001), h. 92.

²²Muhammad Antonio Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 160.

6. Teori Pembiayaan Menurut Syariah

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qard, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.²³

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan

²³Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 302.

yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.²⁴

C. Konsep Umum Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan dana dari lembaga kepada pihak lain yang membutuhkan dana yang mempunyai jangka waktu tertentu dalam pengambilannya di sertai pembayaran sejumlah imbalan atau bagi hasil.²⁵

2. Fungsi pembiayaan

Menurut Rivai dan Veithzal pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut :

- a.) Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang.
- b.) Pembiayaan meningkatkan *utility* suatu barang.
- c.) Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas barang.
- d.) Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat.
- e.) Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi.²⁶

3. Jenis- jenis pembiayaan

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dilihat dari berbagai segi, di antaranya :

- a. Jenis pembiayaan dilihat dari segi kegunaan

²⁴Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), h. 105-106 .

²⁵Hestanto, " *Pengertian Pembiayaan*". Official Website Hestanto. <https://www.hestanto.web.id/pengertian-pembiayaan/amp/?espv=>, diakses pada tanggal 18 Januari 2019 pada pukul 17:05.

²⁶Veithzal Rivai Dan Andia P Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 7.

- 1) Pembiayaan Investasi adalah pembiayaan yang bisa di gunakan untuk pelunasan usaha atau membangun proyek/pabrik untuk keperluan rehabilitasi.
- 2) Pembiayaan Modal Kerja adalah pembiayaan yang biasanya untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasional.

b. Jenis pembiayaan dilihat dari tujuan

- 1) Pembiayaan konsumtif pembiayaan bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lain guna memenuhi kebutuhan konsumsi.
- 2) Pembiayaan Produktif bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuan yang apabila tanpa pembiayaan tidak mungkin diwujudkan.
- 3) Pembiayaan Perdagangan, pembiayaan ini digunakan untuk perdagangan, biasanya digunakan untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagang tersebut.²⁷

c. Jenis pembiayaan dilihat dari jangka waktu

- 1) *Sorterm* (pembiayaan jangka pendek) yaitu suatu bentuk jangka waktu maksimum 1 (satu) tahun.
- 2) *Intermeiaterm* (pembiayaan jangka waktu menengah) adalah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka lebih dari satu tahun sampai tiga tahun.
- 3) *Logtrm* (pembiayaan jangka panjang) yaitu suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih satu tahun.
- 4) *Demand loan atau call loan* adalah suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktu diminta kembali.

²⁷Dedy Achmad, *Manajemen Pembiayaan Syariah* (Yogyakarta Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h.75.

d. Jenis pembiayaan dilihat dari segi jaminan

- 1) Pembiayaan dengan jaminan yaitu pembiayaan yang diberikan dengan jaminan-jaminan tersebut adalah berbentuk barang berwujud.
- 2) Pembiayaan tanpa jaminan yaitu pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang. pembiayaan ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik calon peminjam selama ini.²⁸

4. Produk-produk pembiayaan

- a) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
 1. Mudarabah yaitu perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembiayaan keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati.
 2. Musyarakah yaitu perjanjian diantara pemilik dana /modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan di antara pemilik dana/modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati.
- b) Pembiayaan dengan prinsip jual beli
 1. Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah di bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

²⁸Kasmi, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta :Raja Grafindo Persada 2014), h. 45.

2. Bai'al Salam adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu.
3. Bai'al Istisna adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

c) Pembiayaan dengan prinsip sewa

1. Ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.
2. Ijarah Muntahiya Biltamlik/wa iqtina adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.

d) Pembiayaan jasa pelayanan

1. Wakalah adalah akad perwakilan antara dua pihak, umumnya digunakan untuk penerbitan L/C (letter of credit), akan tetapi juga dapat digunakan untuk mentransfer dana nasabah ke pihak lain.
2. Kafalah adalah jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.
3. Hawalah adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.
4. Rahn adalah akad menggadaikan barang dari suatu pihak ke pihak lain, dengan uang sebagai gantinya atau menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya.

5. Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan atau penyediaan dana dan/atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.²⁹

5. Produk penghimpun dana (*Funding*)

Pada prinsip penghimpun dana yang dilakukan perbankan syariah hampir sama dengan perbankan konvensional arti dalam sistem perbankan syariah dikenal produk-produk berupa giro (*demma defosit*), tabungan (*saving defosit*), deposito (*time defosit*) sebagai sarana untuk menghimpun dana dari masyarakat. Dengan demikian produk penghimpun dana yang ada dalam sistem perbankan syariah terdiri dari :

- 1.) *Tabungan iB Hasanah*, simpanan transaksional yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu, tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro atau alat yang dipersamakan dengan itu.
- 2.) *Tabungan iB Baitullah Hasanah*, tabungan yang digunakan sebagai sarana penghimpun dana pembayaran biaya penyelenggaraan ibadah haji.
- 3.) *Tabungan iB Bisnis Hasanah*, simpanan transaksional untuk para pengusaha dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan.
- 4.) *Tabungan iB Tunas Hasanah*, tabungan dengan akad wadiah dan mudarabah yang diperlukan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.

²⁹Sovi, "Jenis-Jenis Produk Pembiayaan Bank Syariah," Blog Sovi. [Http://Sovi70-Ovi.Blogspot.Com/2010/04/Jenis-Jenis-Produk-Pembiayaan-Bank.html](http://Sovi70-Ovi.Blogspot.Com/2010/04/Jenis-Jenis-Produk-Pembiayaan-Bank.html), Diakses Pada Tanggal 9 Januari 2019, Pada Pukul 20:31.

- 5.) *Tabungan iB Tapenas Hasanah*, tabungan berjangka bagi nasabah perorangan untuk investasi dana pendidikan ataupun perencanaan lainnya dengan manfaat asuransi.
- 6.) *Tabungan Simple iB Hasanah*, tabungab dengan akad wadiah untu siswa berusia dibawah 17 tahun dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.
- 7.) *Deposito*, simpanan berjangka dalam mata uang rupiah (Rp) ditujukan untuk investasi dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.
- 8.) *Giro Hasanah*, simpanan transaksional dalam mata uang rupiah (Rp) yang penarikannya dilakukan dengan cek atau bilyet giro.³⁰

6. Produk menyalurkan dana (*Financing*)

Dalam menyalurkan dana pada nasabah secara garis besar produk yang disalurkan oleh bank BNI syariah KCP belopa kepada nasabah yaitu :

- 1.) Pembiayaan Mikro 2 iB Hasanah : Pedagang atau wirausaha yang memiliki agungan (tanah, tanah dan bangunan, kendaraan, deposito) yang sedangkan membutuhkan pembiayaan untuk kepentingan usahanya. Pembiayaan minimal Rp 5 juta s/d Rp 50 juta.
- 2.) Mikro 3 iB Hasanah : Pedagang atau wirausaha yang memiliki agunan (tanah, tanah dan bangunan, kendaraan, deposito) yang sedang membutuhkan pembiayaan untuk kepentingan usahanya. Minimal Rp 50 juta s/d 500 juta.³¹

³⁰BNI Syariah, "BNI Tunas iB Hasanah," Official Website BNI Syariah. <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/pendanaan/tunas/simple/ibhasanah>, diakses pada tanggal 1 Maret 2019, pukul 10:35.

³¹Bank BNIS KCP Belopa, Hasil Wawancara Funding Dan Financing, 15 Januari 2019.

3.) Griya : Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangaun, merenovasi rumah (termaksud ruko, rusun, apartemen dan sejenisnya) dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.³²

D. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabah

Murabahah berasal dari kata *ribh* yang berarti pertambahan.³³ Murabahah berasal dari kata *ribhun* (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Bank-bank Islam pada akad murabahah untuk memberikan suatu pembiayaan dalam jangka waktu yang pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar.³⁴

Dalam teknis perbankan, murabahah adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang (penjual) dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Bank memperoleh keuntungan jual beli yang disepakati bersama. Rukun dan syarat murabahah adalah sama dengan rukun dan syarat dalam fiqih, sedangkan syarat-syarat seperti barang, harga dan cara pembayaran adalah sesuai dengan kebijakan bank yang bersangkutan. Harga jual adalah harga beli dari

³²BNI Syariah, "BNI Griya ib Hasanah." Official Website BNI Syariah. <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/bnigriyaihasanah>, diakses pada tanggal 26 Maret, pada pukul 22:44.

³³Syukri Iska, *Sistem Perbankan Di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, (Yogyakarta: Fajar Media Pers, 2012), h. 200.

³⁴Abdullah Seed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik Dan Implementasi Bunga Bank Kaum Non-Revivalis*, (Jakarta: Paramadina, 2004), h. 120.

pemasok ditambah keuntungan yang disepakati bersama. Jadi nasabah mengetahui yang diambil oleh bank. Selama akad belum berakhir maka harga jual beli tidak boleh berubah.

Dalam istilah syariah konsep murabahah terdapat berbagai formulasi pengertian yang berbeda-beda menurut pendapat para ulama (ahli). Di antaranya menurut *Utsmani* pengertian murabahah adalah salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok pembelian) dan tambahan profit yang ditetapkan dalam bentuk harga jual nantinya.³⁵

Pendapat lain dikemukakan oleh *Al-Kasani*, pengertian murabahah adalah mencerminkan transaksi jual beli, harga jual merupakan akumulasi dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendatangkan objek transaksi atau harga pokok pembelian dengan tambahan keuntungan tertentu yang diinginkan penjual (margin), harga beli dan jumlah keuntungan yang diinginkan oleh pembeli. Artinya pembeli diberitahu berapa harga beli dan tambahan keuntungan yang diinginkan.³⁶

Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan dari bank produk-produk yang ada dalam Islam.³⁷

³⁵Muhammad Reksa Pasha, "Islamic Finance Akad Murabahah Dalam Keuangan Islam," (Jakarta), 2017, h. 61.

³⁶Muhammad Hafizh, "Pengertian Murabahah dan Konsepnya Menurut Para Ahli," Blog Hafizh. <https://www.muhammadhafizh.cpm/pengertian-murabahah>, di akses pada tanggal 26 Agustus 2019, pada pukul 20:00.

³⁷Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah*, (Upp Yogyakarta, 2004), h. 3.

Murabahah juga merupakan produk financial yang berbasis ba’I atau jual beli. Murabahah adalah produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah di dalam kegiatan usaha.³⁸

2. Dasar hukum murabahah

1) QS. An-Nisa 4/29 :



Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”³⁹

Ayat di atas menjelaskan bahwa tidak halal bagi kalian untuk memakan harta sebagian kalian kepada sebagian yang lainnya tanpa didasari haq, kecuali telah sejalan dengan syariat dan penghasilan yang dihalalkan yang bertolak dari adanya saling ridho dari kalian. Janganlah sebagian kalian membunuh sebagian yang lain, akibatnya kalian akan membinasakan diri kalian dengan melanggar

³⁸Sutan Remy Sjahdeini,” *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek Hukumnya*,” (Jakarta:Kencana Prenamedia, 2014), h. 191.

³⁹Kementrian Agama RI, *Alqur’an dan Terjemahannya*, (semarang: As-Syifa, 2008), h. 65.

larangan-larangan Allah dan maksiat-maksiat kepadanya. Sesungguhnya Allah Maha penyayang kepada kalian dalam setiap perkara yang Allah memerintahkan kalian untuk mengerjakannya dan perkara yang Allah melarang kalian melakukannya.

Hadis Nabi SAW :

حَدَّثَنَا شُعْبَةُ عَنْ قَتَادَةَ عَنْ أَبِي
الْخَلِيلِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ الْحَارِثِ عَنْ
حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ
مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا
بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا
وَكُتِمَا مُحِقَ بَرَكَتُهُمَا

Telah menceritakan kepada kami Syu'bah dari Qatadah dari Abu Al Khalil dari Abdullah bin Al Harits dari Hakim bin Hizam dari Nabi Shallallahu 'alaihi wa sallam, beliau bersabda: *"Orang yang bertransaksi jual beli berhak khiyar (memilih) selama keduanya belum berpisah. Jika keduanya jujur dan terbuka, maka keduanya akan mendapatkan keberkahan dalam jual beli, tapi jika keduanya berdusta dan tidak terbuka, maka keberkahan jual beli antara keduanya akan hilang."*⁴⁰

2.) QS. Al-Baqarah 2/280 :

﴿وَإِذَا تَوَلَّى سَوَآءٌ مِّنَ الْأَمْرِ إِلَيْنَا فَاتَّخِذُوا إِلَيْنَا نِجْمًا مِّنَ الْأَمْرِ﴾
﴿وَإِذَا تَوَلَّى سَوَآءٌ مِّنَ الْأَمْرِ إِلَيْنَا فَاتَّخِذُوا إِلَيْنَا نِجْمًا مِّنَ الْأَمْرِ﴾
﴿وَإِذَا تَوَلَّى سَوَآءٌ مِّنَ الْأَمْرِ إِلَيْنَا فَاتَّخِذُوا إِلَيْنَا نِجْمًا مِّنَ الْأَمْرِ﴾
﴿وَإِذَا تَوَلَّى سَوَآءٌ مِّنَ الْأَمْرِ إِلَيْنَا فَاتَّخِذُوا إِلَيْنَا نِجْمًا مِّنَ الْأَمْرِ﴾

Terjemahnya:

⁴⁰Shahih Muslim/Abu Husain Muslim bin Hajjaj Alqusyairi Annaisaburi, (Bairut-Libanon), Juz 2/ hal. 11/ No. 1532, Darul Fikri/ 1993 M.

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.⁴¹

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah SWT memerintahkan apabila orang yang berhutang tidak sanggup melunasi, maka berilah dia waktu penangguhan sampai Allah memudahkan rizkinya sehingga dia dapat membayarkan harta kalian kepada kalian. Apabila kalian membiarkan semua hutang tersebut atau sebagiannya dan menggugurkan hutang itu dari orang yang berhutang. Maka itu lebih utama bagi kalian, jika kalian menyadari keutamaan sikap tersebut dan sesungguhnya tindakan tersebut lebih tidak baik bagi kalian di dunua dan di akhirat.⁴²

Bank Syariah dalam melaksanakan transaksi murabahah di bangun atas asas maslahat. Hukum Islam tidak melarang bentuk transaksi kecuali terdapat unsur kezaliman di dalamnya, seperti riba, penimbunan (*ihthikar*), penipuan dan lainnya atau dapat menimbulkan permusuhan di antara manusia seperti adanya gharar.⁴³ Permasalahan pokok dalam murabahah adalah unsur kemaslahatan. Jika terdapat *masalahah*, maka sangat di mungkinkan transaksi tersebut di perbolehkan. Seperti halnya di perbolehkannya jual beli/*bai' al-ma' dum* (obyek tidak ada saat akad), karena adanya kebutuhan dan *masalahah* yang akan di dapatkan, tidak menimbulkan perselisihan dan sudah menjadi kebiasaan masyarakat.⁴⁴

⁴¹Kementrian Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahannya*, (semarang: As-Syifa, 2008), h. 37.

⁴²Tafsir Web ,”*Surah Al-Baqarah Ayat 280.*” Official Website Tafsir. <https://tafsir.web.com/1046-surat-al-baqarah-ayat-280>, diakses pada tanggal 9 Juni 2019, pada pukul 13:27.

⁴³Arief Budiono, *Penerapan Prinsip Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah*, Jurnal Law And Hustice Vol.2 No.1 April 2017, h. 57.

⁴⁴Erna Damayanti, “*Aplikasi Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah*,” Jurnal Ekonomi Islam, Vol. 5no. 2, Juli-Desember 2017, h. 224.

3. Rukun dan syarat murabahah

Menurut Moch. Anwar, syarat rukun jual beli dengan akad murabahah yaitu:

1) Pelaku

Pelaku harus cakap hukum dan baliq (berakal dan dapat membedakan).

- a. Berakal. Oleh karena itu, jual beli yang dilakukan anak kecil dan orang gila hukumnya tidak sah.
- b. Yang melakukan akad jual beli adalah orang yang berbeda.

2) Objek jual beli, harus memenuhi:

- a.) Barang yang diperjual belikan adalah barang halal. Maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat dijadikan sebagai objek jual beli, karena barang tersebut melanggar larangan Allah. Dalil larangan mengenai hal tersebut yaitu :

إِنَّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ حَرَّمَ بَيْعَ الْخَمْرِ وَالْمَيْتَةِ وَالْخِنْزِيرِ وَالْأَصْنَامِ

“Sesungguhnya Allah mengharamkan khamar, bangkai, babi, patung-patung”
(Hadis Riwayat Imam Bukhori dan Imam Muslim).⁴⁵

- b.) Barang yang diperjual belikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang diperjualbelikan, misalnya jual beli minuman keras, jual beli narkoba,dll.
- c.) Barang tersebut dimiliki oleh penjual, jual beli atas barang yang tidak dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat

⁴⁵Rumaysho, "Hukum Jual Beli Khamar (Miras)." Com. <https://rumaysho.com/6300-hukum-jual-beli-khamar-miras>, diakses paa tanggal 9 Juni 2019, pada pukul 16:00.

menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya, misalnya: jual beli barang curian.

- d.) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan. Misalnya jual beli yang barang keberadaannya masih hilang atau belum diketahui, jual beli barang yang diwakafkan, dll.
- e.) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada gharar.
- f.) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada gharar. Apa bila suatu barang dapat ditakar maka atas barang yang diperjualbelikan harus ditakar terlebih dahulu agar tidak timbul ketidakpastian. Misalnya jual beli mangga yang masih dipohon. Jual beli ini dilarang karena kuantitasnya mangga masih belum diketahui secara pasti. Bisa jadi akan menguntungkan salah satu pihak dan merugikan pihak lain. Apabila hasil buah mangga tersebut lebih banyak dari harga maka akan menguntungkan pihak pembeli dan sebaliknya akan merugikan pihak penjual. Namun sebaliknya, apabila hasil mangga lebih sedikit dari harga yang disepakati maka akan menguntungkan penjual dan merugikan pembeli. Islam mengajarkan untuk melakukan perniagaan yang saling menguntungkan diantara pihak-pihak yang bertransaksi dan tidak menimbulkan gharar.

g.) Harga barang tersebut jelas, harga barang yang diperjualbelikan diketahui oleh pembeli dan penjual dengan cara pembayarannya tunai atau tangguh sehingga jelas dan tidak ada gharar.

h.) Barang yang diakadkan ada ditangan penjual barang dagangan yang tidak ada di tangan penjual akan menimbulkan ketidak pastian (gharar). Walaupun barang yang dijadikan sebagai objek tidak ada di tempat, namun barang tersebut ada dan di miliki penjual. Hal ini di perbolehkan asal spesifikasinya jelas dan pihak pembeli mempunyai hakhiyar (memilih melanjutkan atau membatalkan akad).⁴⁶

3) Ijab Qabul

Pernyataan dan ekspresi saling ridha atau rela diantara pihak-pihak pelaku akad. Apabila jual beli telah di lakukan sesuai dengan ketentuan syariah maka kepemilikannya, pembayarannya dan pemanfaatan atas barang yang diperjual belikan menjadi halal.⁴⁷

4.Fatwa DSN MUI Tentang Ketentuan Murabahah

Pembiayaan Murabahah telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai Murabahah, yaitu sebagai berikut:

- 1.) Bank dan nasabah harus melakukan akad Murabahah yang bebas riba.
- 2.) Barang yang di perjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.

⁴⁶Dewi Wulandari, *Rukun Dan Syarat Jual Beli Murabahah*, (STAIN Jurai Siwo Metro, 2016), h. 4. https://www.academia.edu/30657725/Rukun_dan_Syarat_Jual_Beli_Murabahah, diakses pada tanggal 28 mei 2019, pada pukul 09:15.

⁴⁷Abdullah Seed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik Dan Implementasi Bunga Bank Kaum Non-Revivalis*, (Jakarta: Paramadina, 2004), h.146-149

- 3.) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4.) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5.) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6.) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7.) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8.) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.⁴⁸
- 9.) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahah ini dalam fatwa adalah sebagai berikut :

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

⁴⁸Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 141

- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak, *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a.) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b.) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.⁴⁹

5. Aplikasi pembiayaan murabahah dalam perbankan

⁴⁹ Ahmad Ifan Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), h.142

Dalam aplikasi murabahah perbankan syariah, bank merupakan penjual dan nasabah merupakan pembeli atau sebaliknya. Dalam hal bank menjadi penjual dan nasabah menjadi pembeli, maka bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari supplier.

Kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.⁵⁰



Ket:

1. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli Bank dari produsen ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

⁵⁰Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h.139

2. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad.
3. Bank Syariah memesan barang yang telah dipesan nasabah kepada pemasok atau penjual utama.
4. Setelah barang dipesan, supplier mengirimkan barang kepada nasabah.
5. Nasabah menerima pesanan barang dan dokumen yang diperlukan dari supplier.
6. Nasabah melakukan pembayaran pembelian barang kepada bank sesuai kesepakatan. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.

E.Tujuan Pembiayaan Murabahah

Secara umum pembiayaan bertujuan untuk :

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian mereka dapat meningkatkan taraf ekonominya.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan sktifitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirka.
3. Meningkatkan produktifitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya, sebab produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.

4. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sector-sektor usaha melalui tambahan dana pembiayaan, maka usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja, hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
5. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktifitas kerja. Berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat.⁵¹

F. Kualitas Pembiayaan

Pembiayaan menurut kualitasnya pada hakikatnya di dasarkan atas risiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban untuk membayar bagi hasil serta melunasi pembiayaannya. Jadi unsur utama dalam menentukan kualitas pembiayaan adalah waktu pembayaran bagi hasil dan angsuran maupun pelunasan pokok pembiayaan dan di perinci atas:

1. Pembiayaan Lancar (*Pass*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria antara lain:

- a.) Pembayaran angsuran pokok dan bagi hasil tepat waktu
- b.) Memiliki mutasi rekening yang aktif
- c.) Bagian dari pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai (*cash collateral*).

2. Perhatian Khusus (*Special Mention*)

Pembiayaan digolongkan pembiayaan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria:

⁵¹Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa, pada tanggal 17 Januari 2019, pukul 16:15.

- a.) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bagi hasil yang belum melampaui sembilan puluh hari
- b.) Mutasi rekening relatif aktif
- c.) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan
- d.) Didukung oleh pinjaman baru.

3. Kurang Lancar (*Substandard*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan kurang lancar apabila memenuhi kriteria :

- a.) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan bagi hasil
- b.) Sering terjadi cerukan dan Frekuensi mutasi rekening reaktif rendah
- c.) Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari sembilan puluh hari
- d.) Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur
- e.) Dokumentasi pinjaman yang lemah.

4. Diragukan (*Doubtful*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan diragukan apabila memenuhi kriteria:

- a.) Terdapat tunggakan angsuran pokok dan bagi hasil
- b.) Terjadi cerukan yang bersifat permanen
- c.) Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari
- d.) Terjadi kapitalisasi bunga
- e.) Dokumentasi hukum yang lemah baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikatan jaminan.

5. Macet (*Loss*)

Pembiayaan yang digolongkan ke dalam pembiayaan macet apabila memenuhi kriteria:

- a.) Terdapat tunggakan ansuran pokok dan bagi hasil
- b.) Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru, dari segi hukum maupun kondisi pasar, jaminan tidak di cairkan pada nilai wajar.⁵²

Kualitas menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah tingkat baik buruknya sesuatu kadar.⁵³ Menurut Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/13/PBI/2011 dalam menentukan penilaian terhadap kualitas dapat dilihat berdasarkan kemampuan membayar nasabah terhadap ketepatan pembayaran pokok yang telah ditentukan oleh pihak bank kepada nasabah serta total nasabah yang melakukan pembayaran angsuran setiap bulannya. Pengertian kualitas pembiayaan menurut Arifin adalah standar penilaian untuk mengukur tingkat kemungkinan di terimanya kembali dana yang telah di salurkan oleh pemberi dana.⁵⁴

G. Kerangka Pikir

Kerangka pikir adalah narasi (uraian) atau pernyataan tentang kerangka konsep pemecahan masalah yang telah diidentifikasi atau dirumuskan. Menurut *Uma Sekarang* dalam Sugiyono mengemukakan bahwa “kerangka berpikir

⁵²Veithzal Rivai dan Andia P Veithzal, *Islamic Financial Managenent* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h.33-38.

⁵³Ebta Setiawan, "KBBI," Official Website KBBI. <https://www.google.com/amp/s/kbbi.we.b.id/kualitas.html>. di akses pada tanggal 20 Agustus 2019, pada pukul 22:00.

⁵⁴Agus Supriyadi Dan Dwi Kartiasari, "Hubungan Analisis Terhadap Kualitas Pembiayaan Kpr Pada Pt Xyz Cabanng Batam," *Jurnal Akuntansi Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, Prodi Administrasi Bisnis Tarapan Politeknik Nrgeri Batam, Vol. 3, no. 2, 2015, 128-134 ISSN : 2337-7887.

merupakan model konseptual tentang bagaimana teori telah diidentifikasi sebagai hal yang penting jadi dengan demikian maka kerangka berpikir adalah sebuah pemahaman yang melandasi pemahaman-pemahaman yang lainnya, sebuah pemahaman yang paling mendasar dan menjadi pondasi bagi setiap pemikiran atau suatu bentuk proses dari keseluruhan dari penelitian yang akan dilakukan”.⁵⁵

Perusahaan dalam hal ini adalah bank harus memperhatikan hal-hal yang dianggap penting oleh para nasabah, agar nasabah dapat mengambil pembiayaan pada bank syariah terutama pembiayaan murabahah. Untuk itulah, bank syariah perlu membuat strategi pemasaran produk yang efektif sehingga apa yang diinginkan oleh bank bisa tercapai.



Gambar 2.2

⁵⁵Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R & D*, (Jakarta: Alfabeta, 2011), h. 60.

BAB III

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat pospositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) maka dimana peneliti sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulas (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.⁵⁶

A. Jenis dan sifat penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian menggunakan metode kualitatif atau penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah melakukan kegiatan di lapangan tertentu guna memperoleh berbagai data dan memepoleh informasi yang diperlukan.⁵⁷ Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan maka dalam pengumpulan data, peneliti menggali data-data yang bersumber dari lapangan. Adapun karena peneliti ini akan dianalisis, maka dalam

⁵⁶Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h, 9.

⁵⁷Iqbal Hasan, *Metodologi Penelitian Dan Aplikasi*, (Jakarta: Graham Indonesia, 2002), h. 205.

prosesnya peneliti mengangkat data dan permasalahan yang di lapangan yang berkenaan dengan strategi pemasaran produk murabahah dalam meningkatkan kualitas pembiayaan di Bnak BNI Syariah KCP Belopa.

2. Sifat Penelitian

Berdasarkan sifatnya penelitian ini bersifat deskriptif yaitu penelitian untuk menggambarkan dengan lebih teliti ciri-ciri usaha untuk menentukan frekuensi terjadinya sesuatu hubungan yang lain dalam kaitan penelitian ini adalah menggambarkan tentang strategi pemasaran produk murabahah dalam meningkatkan kualitas pembiayaan pada Bank BNI Syariah KCP Belopa.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada Bank BNI Syariah KCP Belopa yang berlokasi di Jl. Topoka No. 4, Kelurahan Tampumia Radda, Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu, Sulawesi Selatan 91994, Indonesia. Adapun waktu penelitian yaitu pada tanggal 15 Januari s/d 15 Februari 2019.

C. Sumber Data

Data yang akan dicari yaitu data primer dan data sekunder :

1. Data Primer, data yang diperoleh dari lapangan secara langsung dalam penelitian ini, data primer diperoleh dari Bank BNI Syariah KCP Belopa yang menjadi responden penelitian.
2. Data Sekunder, data yang diperoleh dari studi kepustakaan antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, internet dan sebagainya. Dalam hal ini diperoleh dari literatur-literatur dari Bank BNI Syariah KCP Belopa.

D. Informan/Subjek Penelitian

Subjek penelitian atau informan dalam penelitian ini adalah yang pertama, Kantor Bank BNI Syariah KCP Belopa. Dan yang kedua, Staff Marketing Bank BNI Syariah KCP Belopa.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam proses pengumpulan data, penulis menggunakan beberapa teknik untuk penyelesaian permasalahan di dalam penelitian ini, serta untuk memperoleh data yang diperlukan pengumpulan data primer maupun data sekunder dilakukan melalui :

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan lisan melalui bercakap-cakap dan berhadapan muka kepada Bank BNI Syariah KCP Belopa dan nasabah sehingga memperoleh informasi yang lebih mendalam terkait dengan pembiayaan murabahah yang ada di Bank BNI Syariah KCP Belopa.

2. Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah metode pengumpulan data melalui pengamatan langsung observasi dilakukan dengan data-data langsung dari objek penelitian, dalam penelitian ini penulis menggunakan observasi partisipan, dalam observasi ini, peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati yang digunakan sebagai sumber data penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode yang digunakan oleh seorang peneliti dengan menyelidiki benda-benda tertulis, seperti buku-buku, majalah dokumen,

peraturan-peraturan, notulen atau rapat, catatan harian, surat kabar dan lain sebagainya.⁵⁸

Selanjutnya dokumen adalah rekaman peristiwa yang lebih dekat dengan percakapan, menyangkut persoalan pribadi dan memerlukan interpretasi yang berhubungan sangat dekat dengan konteks rekaman-rekaman peristiwa tersebut.⁵⁹ Penulis menggunakan metode ini untuk mendapatkan data-data yang bersumber dari dokumentasi tertulis yang sesuai diperlukan peneliti yaitu berupa catatan resmi untuk data yang obyektif dan konkrit.

F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Penulis mengumpulkan data, baik diperoleh melalui kajian pustaka maupun melalui penelitian lapangan, langkah selanjutnya adalah mengolah data dengan menggunakan cara deskriptif kualitatif, serta diolah dengan kata-kata dan argumen-argumen sesuai dengan apa adanya. Kemudian di analisis dengan mengambil kesimpulan dengan cara menggunakan teknik deduktif, yaitu suatu bentuk penganalisaan kemudian menarik kesimpulan yang bersifat khusus.

2. Analisis Data

Analisis dalam penelitian ini menggunakan kualitatif adalah penelitian yang pemecahan masalahnya dengan menggunakan data empiris. Baik pada penelitian

⁵⁸Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Dan R&D*, (Bandung Alfabeta, 2011), h.32.

⁵⁹Burhan Bungin, *Metodepenelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h, 142.

kualitatif maupun kuantitatif desainnya, yang membedakan adalah kemauan dan kepentingan peneliti itu sendiri.⁶⁰

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dalam berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori dan dirumuskan tema dan hipotesa kerja seperti yang disarankan oleh data. Prinsip utama dalam analisa data adalah bagaimana menjadikan data atau informasi yang telah di kumpulkan disajikan dalam bentuk uraian dan sekaligus memberikan makna atau interpretasi sehingga informasi tersebut memiliki signifikansi ilmiah atau teoritis.⁶¹ Teknik analisis yang di gunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang di maksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal-hal yang sudah di sebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian.

Verifikasi (*verification/conclusion drawing*), verifikasi adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan awal di temukan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak di temukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung data berikutnya. Tetapi apabila didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali ke lapangan maka kesimpulan yang di kemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Berarti merangkum, memilih hal-hal

⁶⁰Masyhuri Dan Zainuddin, *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis Dan Aplokatif*, (Bandung: Refika Adutama, 2008), h. 13.

⁶¹ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1997), h, 280.

pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, di cari tema dan polanya dan yang membuang yang tidak perlu.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran umum Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Lahirnya bank BNI Syariah di Indonesia dilatarbelakangi oleh berkembangnya bank-bank syariah di negara-negara Islam, sehingga berpengaruh sampai ke Indonesia. BNI Syariah KCP Belopa merupakan salah satu bank syariah yang menjalankan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil pada produk simpanan dan pembiayaan.

2. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Bank syariah muncul pertama kali di Mesir pada tahun 1963 yang berbasis profit sharing (pembagian laba) yang dirintis pertama kali oleh Ahmad El Najjar. Sementara di Indonesia bank syariah mulai berdiri pada tahun 1991 tetapi baru beroperasi pada tahun 1992. Prinsip syariah dengan tiga pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap system perbankan yang lebih adil. Bank BNI Syariah Belopa berdiri sejak tanggal 1 Februari 2014 dan beroperasi bulan Juli 2014, lewat sewa berdasarkan akta

perjanjian sewa menyewa No.1 tanggal 2 Desember 2013, di buat dihadapan Eddy Haji Malseng, S.H., M.Kn., Notaris di Kota Palopo, oleh dan antara syaifullah H.S. dan Perseroan. Dan berakhir sampai dengan tanggal 1 maret 2019.

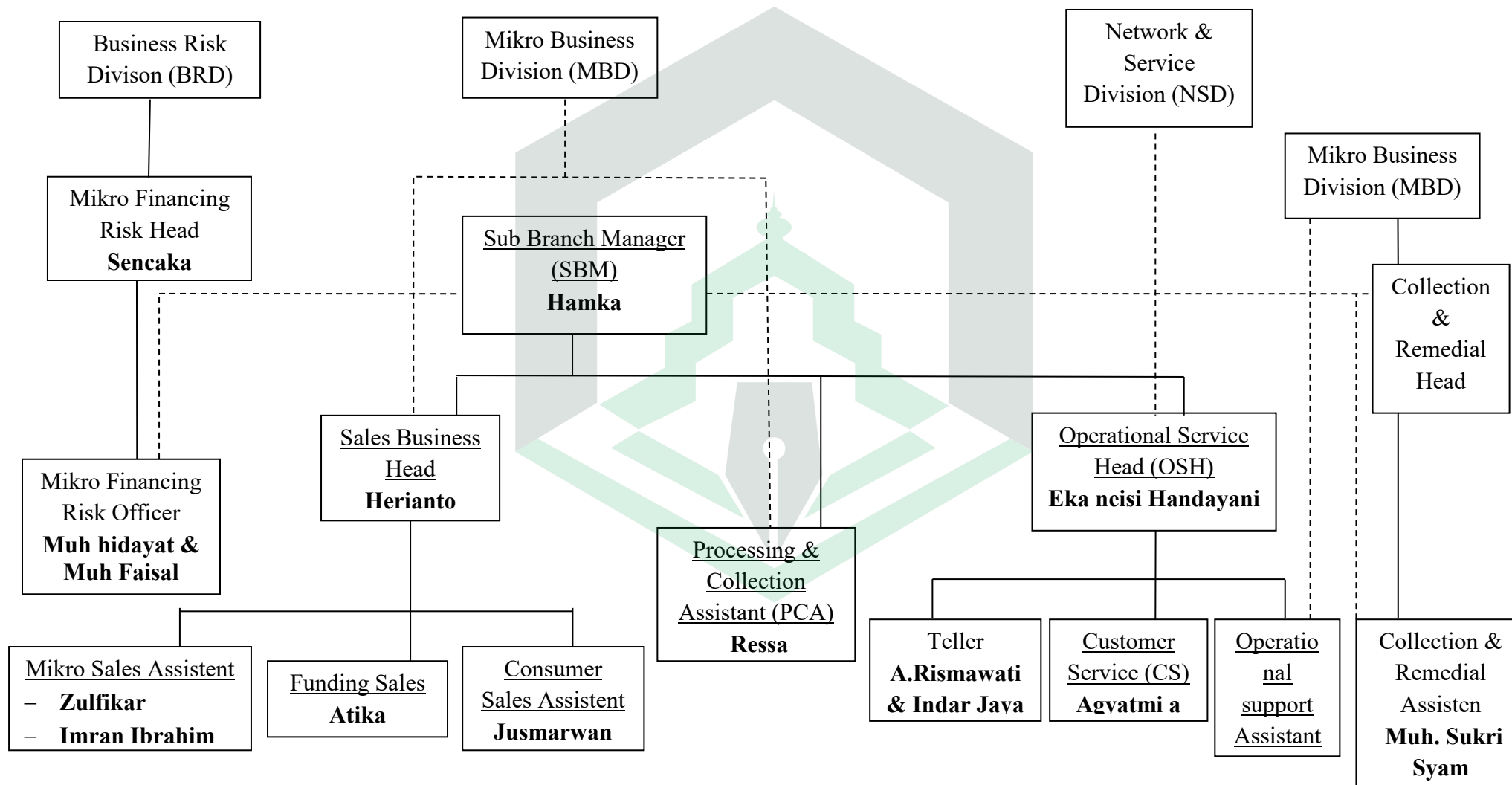
Berdasarkan hasil wawancara Processing & Collection Assistant (PCA) Bank BNI Syariah KCP Belopa berlokasi di Jl. Topoka No. 4, kelurahan Tampumia Radda, Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu, Sulawesi Selatan 91994, Indonesia. Sejak bulan februari tahun 2014 serentak di buka 5 unit Bank BNI Syariah yang terletak di berbagai daerah yaitu Belopa, Palopo, Masamba, Tomoni dan Sengkang.⁶²

3. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa dan Bidang Kerjanya

BNI Syariah Belopa sudah berbasis KCP, di mana pelayanannya sudah begitu baik dan memuaskan di bidang pembiayaan dan lain-lainnya seperti pembuatan rekening dan menabung. Struktur organisasi ini merupakan suatu kerangka yang memperlihatkan sejumlah tugas-tugas dan kejadian-kejadian untuk mencapai tujuan organisasi. Pada struktur organisasi terkandung alur perintah yang mengidentifikasi jabatan pekerjaan yang harus di pertanggung jawabkan oleh masing-masing karyawan atas berbagai kegiatan-kegiatan serta komunikasinya dengan unit yang lainnya. Adapun struktur organisasi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa adalah sebagai berikut :

⁶²Wawancara Ressa, Processing & Collection Assistant Bank BNI Syariah KCP Belopa, pada tanggal 28 Januari 2019, pada pukul 14:12.





Gambar di atas menunjukkan struktur organisasi cabang yang ada di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa. Untuk saat ini Sub Branch Manager BNI Syariah KCP Belopa adalah Bapak Hamka. Dalam melaksanakan kegiatan bisnis dan operasionalnya BNI Syariah KCP Belopa pada gambar diatas terdapat unit-unit fungsional lainnya didalam struktur organisasi kantor cabang pembantu. Berikut uraian fungsi dari tiap-tiap unit diatas :

1.) Sub Branch Manager (SBM)

- a) Menyusun rencana kerja dan anggran, sarana usaha dan penetapan target cabang pembantu syariah yang akan dicapai.
- b) Memimpin dan mengelolah seluruh aktivitas pelayanan di kantor cabang pembantu syariah untuk memberikan standar pelayanan transaksi produk/ jasa kepada nasabah dan bertanggung jawab untuk mengontrol dan memecahkan permasalahan di kantor cabang pembantu syariah.
- c) Berkoordinasi dengan unit lain dan kantor cabang utama serta cabang syariah lainnya yang terkait untuk menjamin kualitas dan kelancaran aktivitas pelayanan.⁶³

2.) Mikro Financing Risk Office

- a) Menganalisa usaha nasabah yang mengajukan pembiayaan.
- b) Memverifikasi di lapangan sekaligus melakukan penilaian jaminan.
- c) Merekomendasikan pembiayaan keputusan pembiayaan.

3.) Sales Business Head

- a) Mensurpervisi AO baik marketing fanding maupun landing.

⁶³Hamka, Wawancara Sub Branch Mnanager, pada tanggal 22 Januari 2019, pada pukul 16:00.

- b) Mengembangkan portofolio KCP.

4.) *Processing & Collection Assistant (PCA)*

- a) Mengajukan keputusan pembiayaan atas pembiayaan consumer yang telah habis.
- b) Melakukan proses pembiayaan khusus untuk nasabah consumer yaitu melakukan verifikasi dilapangan terkait kelayakan nasabah untuk diberikan suatu pembiayaan consumer.
- c) Serta transaksi keuangan lainnya kepada nasabah sesuai dengan standar layanan yang ditetapkan.
- d) Melakukan referral kepada wakilin coustemer serta mengarahkan kepada nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (e-banking: ATM, phone plus, SMS Banking dan internet banking) kepada nasabah yang datang.
- e) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BNI Syariah.

5.) *Operasional Support Assistant (OSA)*

- a) Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP, ceklist, asuransi, dokumen to be obtained, dll).
- b) Memproses transaksi pencairan pembiayaan, pendebitan angsuran dan pelunasan.
- c) Mengelola penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan pembiayaan.
- d) Melakukan pembukuan transaksi KCP.

6.) *Funding Sales*

- a) Membantu nasabah untuk penyimpanan dana seperti tabungan, giro, deposito.
- b) Melayani nasabah dan memberikan solusi yang tepat untuk produk dana simpanan nasabah.
- c) Menjalin kerja sama antar instansi terkait pelayanan / sistem pembayaran yang ada pada instansi tersebut.

7.) *Consumer Sales Assistant*

- a) Marketing yang tugas utamanya bersifat consumer seperti griya hasanah, fleksi umroh.
- b) Membantu solusi yang tepat untuk produk-produk yang sifatnya konsumtif terutama pada kepemilikan rumah.

8.) *Operational Service Head (OSH)*

- a) menyedia langsung seluruh kegiatan pelayanan yang dilakukan asisten pelayanan nasabah dan asisten pelayanan uang tunai, antar lain meliputi pembukaan dan pengelolaan rekening/ transaksi produk dan jasa dalam dan luar negeri, kegiatan pelayanan transaksi kas/ tunai, pemindahan, setoran kliring serta transaksi keuangan lainnya dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah.
- b) Bertanggung jawab mengontrol dan memecahkan permasalahan yang ada, memeriksa pelaporan-pelaporan yang dibuat unitnya.
- c) Mengelola posisi kos kantor cabang/ cabang pembantu serta pelaksanaan cash renise/ supply.

- d) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BNI Syariah.

9.) *Teller*

- a) Mengatur dan memelihara saldo/posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah Bank.
- b) Memproses permintaan transaksi keuangan dan non keuangan terkait rekening dana yang dilakukan oleh KCP.
- c) Mengelola kebutuhan kas harian sesuai ketentuan, serta melayani semua jenis transaksi keuangan lainnya kepada nasabah sesuai standar layanan yang ditetapkan.⁶⁴

10.) *Customer Service*

- a) Memberikan informasi dalam hal operasional kantor Bank Syariah. Di samping itu Customer Service mengadministrasikan Nasabah *funding* yang baru.⁶⁵
- b) Memproses pembukuan dan penutupan rekening giro/ tabungan/ deposito.
- c) Melaksanakan prinsip anti pencucian uang/ pencegahan pendanaan terorisme

11.) *Collection & Remedial Assisten*

Bertugas memaintenance dan melakukan penagihan kepada pembiayaan nasabah yang sedang bermasalah / macet.

⁶⁴Buku Panduan Perusahaan Pembiayaan Kecil II B 02, Pembiayaan Konsumtif Griya iB Hasanah, h.18.

⁶⁵Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa, pada tanggal 28 Januari 2019, pukul 13:15.

12.) *Mikro Sales Assistant*

- a) Memasarkan produk dana dan jasa consumer dan institusi/ kerjasama kembaga.
- b) Memasarkan produk pembiayaan consumer .
- c) Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan consumer.
- d) Memproses pembiayaan talangan haji.⁶⁶

4. Prinsip utama BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Dalam menjalankan usahanya, bank syariah harus tetap berpedoman pada nilai-nilai syariah. Prinsip itu berpedoman pada Alquran dan Hadis. Prinsip yang diterapkan bank syariah meliputi :

a.) Prinsip pengharaman riba

Prinsip ini tercermin dari praktek pengelolaan dana nasabah. Dana yang berasal dari nasabah penyimpan harus jelas asal usulnya. Sedangkan penyalurannya harus dalam usaha-usaha yang tidak bertentangan dengan syar'i.

b.) Prinsip keadilan

Prinsip ini tercermin dari penerapan sistem bagi hasil dan pengambilan keuntungan berdasarkan hasil kesepakatan dua belah pihak.

c.) Prinsip Kesamaan

Prinsip ini tercermin dengan menempatkan posisi nasabah serta bank pada posisi yang sederajat. Kesamaan ini terwujud dalam hak, kewajiban, risiko dan

⁶⁶Wawancara Faisal , Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa, pada tanggal 25 Januari 2019, pada pukul 16:10.

keuntungan yang berimbang di antara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana maupun bank.⁶⁷

5. Visi dan Misi BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Visi :

Menjadikan Bank Syariah dan pilihan masyarakat yang Unggul dalam layanan dan kinerja kerja.

Misi :

- a. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk jasa perbankan syariah.
- b. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- c. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

Amanah :

- f. Jujur dan menepati janji .
- g. Bertanggung jawab.
- h. Bersemangat untuk menghasilkan karya terbaik.
- i. Bekerja ikhlas dan mengutamakan niat ibadah.
- j. Melayani melebihi harapan.

Jamaah :

- k. Peduli dan berani memberi maupun menerima umpan balik yang konstruktif.
- l. Membangun sinergi secara profesional.
- m. Memberi pengetahuan yang bermanfaat.
- n. Memahami keterkaitan proses kerja.
- o. Memperkuat kepemimpinan yang efektif.⁶⁸

6. Tujuan berdirinya BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Setiap perusahaan atau instansi pasti memiliki tujuan masing-masing., adapun tujuan didirikannya bank BNI syariah kcp Belopa yakni untuk memenuhi

⁶⁷Edi Santoso dan Riawan, Strategi Pemasaran Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam,3,(03), 2017,h.160.

⁶⁸Wawancara Agiyatmi, Customer Service Bank BNI Syariah KCP Belopa, pada tanggal 30 Januari 2019, pukul 16:25.

kebutuhan masyarakat atas transaksi pembiayaan maupun untuk menabung berdasarkan prinsip syariah. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat islam terutama masyarakat ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan. Sasaran utama Bank BNI Syariah bahwa masyarakat umat islam yang berada di pedesaan umumnya termaksud pada golongan ekonomi.

Kehadiran Bank BNI Syariah bisa menjadi sumber permodalan bagi pengembangan usaha-usaha masyarakat golongan ekonomi lemah, sehingga pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka. Kehadiran Bank BNI Syariah di Kota Belopa ikut memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat yang mempunyai potensi perbankan, dalam permodalan maupun dalam hal tenaga ahli. Sehingga semakin banyaknya Bank BNI Syariah di Kota Belopa maka akan banyak pula tenaga yang terserap di sektor perbankan. Selain itu, pembiayaan-pembiayaan yang disalurkan Bank BNIS bagi masyarakat yang membuka peluang usaha dan kerja semakin luas. Maka pada gilirannya kehadiran Bank BNI Syariah akan menjadi penghambat bagi lajunya urbanisasi.

7. Strategi Pemasaran Produk Bank BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Murabahah

Bank BNI Syariah KCP Belopa tidak mau kalah dari lembaga keuangan syariah lain dalam hal pemasaran produk. Alasannya juga wajib memberikan layanan terbaik dan mudah bagi mitranya. Selain itu, ketatnya persaingan saat ini memnuat Bank BNI Syariah KCP Belopa harus mampu menciptakan produk-produk yang tepat dengan kebutuhan nasabahnya. Namun adapun kendala-kendala yang dialami Bank BNI Syariah KCP Belopa selama melakukan pemasaran untuk

produk murabahah yaitu Bank Kompetitor, pemahaman masyarakat tentang produk masih minim, banyaknya pesaing.

Dalam mencapai tujuan Bank BNI Syariah KCP Belopa menciptakan strategi pemasaran produk yang cukup baik dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Salah satu cara yang dilakukan Bank BNI Syariah KCP Belopa dalam pemasaran produk bank syariah dalam meningkatkan kualitas pembiayaan murabahah yang dimilikinya adalah pemasaran produk-produk yang sudah ada, seperti halnya produk titipan (*wadiah*). Bank BNI Syariah KCP Belopa tidak hanya menerima titipan berupa tabungan saja, akan tetapi Bank BNI Syariah KCP Belopa dalam beberapa kelompok produk tersebut terbentuk simpanan yaitu simpanan *wadiah*, simpanan mudharabah.

a. Strategi Produk

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk yang banyak diminati oleh nasabah. Hal ini dikarenakan produk tersebut memiliki beberapa kelebihan seperti angsuran yang bersifat tetap dan bisa melakukan take over dari bank lain.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mikro Financing Risk Officer Bank BNIS Belopa dalam strategi produk usaha lebih banyak menawarkan produknya untuk semua kalangan dan yang biasa ditawarkan adalah masyarakat kalangan bawah, dari usia maupun pekerjaan serta lebih banyak menawarkan produk yang paling diminati oleh nasabah yaitu produk murabahah. Karena produk murabahah paling umum, penarikan dapat dilakukan kapan saja selama jam kerja ditentukan, mendapatkan bagi hasil, bebas biaya administrasi setiap bulannya dan lebih fleksibel misalkan jumlah saldo minimal Rp 100.000,- jika sudah berjalan setahun maka tetap nominalnya. Karena tidak terdapat potongan setiap bulannya.⁶⁹

⁶⁹Wawancara Faisal, Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa, Pada Tanggal 25 Januari 2019, Pada Pukul 14:12.

Selain itu Bank BNIS Belopa juga menawarkan produk simpanan yaitu : Tabungan iB Hasanah, Tabungan iB Baitullah Hasanah, Tabungan iB Bisnis Hasanah, Tabungan iB Tunas Hasanah, Tabungan iB Tapenas Hasanah , Tabungan Simple iB Hasanah, Deposito dan Giro Hasanah serta Bank BNI Syariah Belopa menawarkan jasa tidak kalah pentingnya diminati oleh masyarakat, misalnya jasa transfer online, pembayaran, listrik, pembelian pulsa.

b. Strategi Harga

Penetapan harga adalah proses menentukan beberapa yang akan diterima perusahaan dalam menjual produknya. Strategi harga sangat berperan dalam meningkatkan pertumbuhan dari produk pembiayaan murabahah pada Bank BNI Syariah KCP Belopa.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa, harga yang ditetapkan oleh Bank ini terjangkau dan sesuai dengan akadnya, yang bertujuan agar lebih memudahkan nasabah dalam memenuhi kebutuhannya. Dengan demikian akan lebih banyak mengenal atau memahami produk-produk yang ditawarkan oleh bank BNI Syariah KCP Belopa.

Strategi harga disini berkaitan dengan tingkat margin yang ditentukan perusahaan. Margin pun dapat digunakan untuk menciptakan strategi pemasaran yang agresif. Calon nasabah harus tahu bahwa penetapan harga jual/margin sudah sangat “layak” bagi nasabah. Pengertian margin “layak” yaitu margin memiliki nilai bersaing dengan margin sejenis dari bank lain. Dalam menetapkan tingkat margin, Bank BNI Syariah KCP Belopa terlebih dahulu melakukan analisa terhadap tingkat margin yang di tentukan oleh Dewan Komisaris untuk sepanjang jangka waktu pembiayaan. Adapun jangka waktu yang dibutuhkan untuk pembiayaan yaitu untuk modal kerja mikro 2 dan mikro 3 maksimal 3 tahun, investasi / konsumtif dan pembelian rumah modal kerjanya maksimal 5 tahun itu di mikro serta griya modal kerjanya maksimal 15 tahun, karena penghasilan tetap bukan pelaku usaha.⁷⁰

⁷⁰Wawancara Faisal, Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa, Pada Tanggal 25 Januari 2019, Pada Pukul 14:12.

c. Strategi Tempat

Penentuan lokasi dan distribusi serta sarana dan prasarana pendukung sangat penting, hal ini dikarenakan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang dan jasa. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa aman dan nyaman kepada nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa. Lokasi yang strategis yaitu lokasi yang berorientasi kepada nasabah, dekat dengan pusat perbelanjaan, transportasi yang mudah, dekat dengan lokasi bisnis lainnya, selain itu tersedianya beberapa fasilitas yang mendukung seperti saluran listrik dan telepon, tempat parkir yang memadai dan sistem keamanan yang ketat merupakan syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk meningkatkan pertumbuhan produk secara agresif.

Hal ini sudah terpenuhi, apabila dilihat pada salah satu kantor Bank BNI Syariah yaitu Kantor Cabang Pembantu yang berlokasi atau bersampingan dekat dengan pegadaian dan BRI Konvensional serta berlokasi di area perbisnisan dan perkantoran Tangcity Bussiness Park (Ruko Premium Bisnis) dimana posisinya langsung bertemu dengan jalan Topoka No. 4, Kelurahan Tampumia Radda, Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu sehingga lokasi kantor yang strategis, selain itu Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa bekerja sama dengan Instansi Pemerintah, Departemen Keagamaan, Travel Alya Umroh (Pembiayaan Talangan Umroh). Di wilayah Belopa sendiri terdapat 1 Kantor Cabang Pembantu yang mendukung dan memudahkan kelancaran nasabah berinteraksi.⁷¹

d. Strategi Promosi

Perusahaan dan bank menggunakan salah satu aspek pemasaran yaitu promosi. Bank dapat menyampaikan informasi mengenai produk yang bertujuan membujuk, menyebarkan informasi, dan meningkatkan pasar sasaran atas bank dan produk agar masyarakat menerima dan loyal pada produk yang ditawarkan bank.

⁷¹Wawancara Faisal, Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa, Pada Tanggal 12 Februari 2019, pada pukul 16:15.

Kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh penjual untuk mendorong konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. berada di pinggir jalan besar maupun yang didekat keramaian menjadikan strategi yang ditetapkan oleh Bank tersebut, namun tidak efisien karena dalam melakukan promosi Bank BNI Syariah KCP Belopa tidak menggunakan media online (sosmed).⁷²

8. Produk jasa yang ditawarkan di BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Adapun produk jasa yang ditawarkan Bank BNI Syariah KCP Belopa adalah :

- a. Pembiayaan Murabahah merupakan pembiayaan untuk pembelian barang yang bersifat ada dzatnya halal untuk dijual belikan, dimana harga serta waktu angsuran disepakati di awal.
- b. Pembiayaan *Wadiah* (titipan) merupakan titipan atau simpanan pada bank syariah. Prinsip *wadi'ah* merupakan titipan murni dari satu pihak kepada pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki.
- c. Pembiayaan Musyarakah adalah bentuk kerja sama perniagaan antara pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam satu usaha, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut. Keuntungan dibagi menurut proporsi pernyataan modal atau kesepakatan di awal.

⁷²Wawancara Faisal, Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa, Pada tanggal 25 Januari 2019, pada pukul 14:12.

B. Pembahasan

1. Sistem Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Pembiayaan murabahah merupakan fasilitas pembiayaan untuk keperluan konsumtif yang diberikan kepada nasabah. Pembiayaan ini dapat digunakan untuk keperluan konsumtif nasabah.

Tabel 4.1
Tahapan Proses Pembiayaan

No.	Tahapan	Pelaksanaan
1.	Tahap I Persetujuan Pembiayaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Calon nasabah mengisi lengkap formulir aplikasi permohonan pembiayaan atau mengajukan surat pemohon pembiayaan. 2. Calon nasabah menyerahkan dokumen-dokumen persyaratan lain yang diminta oleh Bank.
2.	Tahap II Verifikasi Dokumen Calon Nasabah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pihak bank akan melakukan verifikasi terhadap datadiri nasabah. 2. Pihak bank akan melakukan analisa terhadap hal-hal sebagai berikut: <ol style="list-style-type: none"> a) Profil usaha nasabah atau profil nasabah b) Profabilitas usaha c) Analisa arus kas usaha (dan/atau arus pendapatan nasabah) dan laporan keuangan d) Melakukan Analisa Yuridis 3. Pihak bank akan melakukan penilaian jaminan yang diberikan nasabah guna dijadikan pertimbangan dalam memberikan keputusan. 4. Pihak bank akan membuat usulan pembiayaan berdasarkan analisa dan verifikasi terhadap dokumen calon nasabah.
3.	Tahap III Persetujuan Pengajuan Pembiayaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pihak bank akan memberi keputusan perihal layak/tidaknya calon nasabah diberikan pembiayaan. 2. Apabila calon nasabah dinyatakan layak, pihak bank memberikan surat persetujuan prinsip pembiayaan kepada calon nasabah (<i>Offering Letter</i>). 3. Apabila nasabah dinyatakan tidak layak, maka pihak

		bank akan segera mengkonfirmasi dan memberikan surat penolakan pembiayaan kepada nasabah.
4.	Tahap IV Pengikatan Pembiayaan dan Pengikatan Jaminan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apabila nasabah telah dinyatakan layak dan disetujui untuk diberikan pembiayaan, nasabah diminta datang ke bank untuk melakukan pengikatan. 2. Pihak bank akan mengecek keaslian dokumen jaminan. 3. Nasabah akan melakukan pengikatan pembiayaan dan jaminan yang dilakukan dan dibuat oleh notaris rekanan bank. 4. Setelah pengikatan dilakukan. Bank menyimpan asli dokumen pengikatan pembiayaan dan jaminan.
5.	Tahap V Pembayaran Biaya-biaya Sebelum Pencairan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sebelum <i>setting</i> fasilitas pembiayaan, nasabah dan pihak bank akan menyepakati seluruh biaya-biaya yang timbul. 2. Biaya yang mungkin akan timbul antara lain : <ol style="list-style-type: none"> a) Biaya administrasi b) Biaya asuransi jiwa (bila disyaratkan) c) Biaya asuransi kebakaran d) Biaya asuransi pembiayaan (bila disyaratkan) e) Biaya notaris f) Biaya penilaian jaminan, dan g) Biaya materai.
6.	Tahap VI Setting Fasilitas Pembiayaan Murabahah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bank melakukan proses penyediaan atau pemesanan barang untuk dapat dikirim atau diterima nasabah. 2. Dalam hal pengadaan barang melalui pemasok dilakukan oleh nasabah maka proses pengadaan bank dilakukan setelah nasabah diberikan kuasa wakalah. 3. Bank menentukan plafond pembiayaan yang merupakan harga pokok bank yang antara lain dapat berupa nilai harga penyediaan barang atau nominal pembayaran kepada pemasok setelah dikurangi uang muka.
7.	Tahap VII Pembayaran Pembiayaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nasabah membayar sesuai dengan tanggal pembayaran angsuran yang telah disepakati. 2. Pembayaran pengembalian dana bank dilakukan otomatis ketika terdapat dana di rekening nasabah.
8.	Tahap VIII Pelunasan Pembiayaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fasilitas pembiayaan dinyatakan lunas apabila : <ol style="list-style-type: none"> a) Lunas sesuai jangka waktu pembiayaan b) Nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh

		<p>tempo fasilitas pembiayaan</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Nasabah melakukan pelunasan melalui penyetoran dan sesuai dengan sisa dana angsuran. 3. Setelah seluruh kewajiban nasabah lunas maka pihak bank akan melakukan pelepasan jaminan dan penghentian permintaan angsuran.
--	--	---

2. Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa, dalam melakukan strategi pemasaran produk Bank BNI Syariah KCP Belopa menggunakan strategi *Door to door*, pemasangan brosur, sosialisasi kepada masyarakat dan Jemput bola.⁷³

a.) *Door to Door*

Door to door maksudnya yaitu marketing Bank BNI Syariah KCP Belopa datang langsung kerumah ataupun ke toko calon nasabah, dan menawarkan langsung produk lending atau pembiayaan murabahah pada khususnya kepada calon nasabah yang membutuhkan barang tidak mempunyai dana. Jadi dengan ditawarkannya pembiayaan murabahah nasabah tidak susah lagi untuk membeli barang yang dibutuhkannya, karena Bank BNI Syariah dapat membelikan barang tersebut dengan akad murabahah dan dibayar dengan angsuran.

b.) Brosur

Brosur disini dicetak Bank BNI Syariah KCP Belopa dengan sedetail mungkin terkait produk Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa terkait pembiayaan murabahah pada khususnya. Di dalam brosur tertulis apa itu pembiayaan murabahah, syarat pengajuan pembiayaan murabahah, jadi calon nasabah bisa mengetahui pembiayaan murabahah melalui brosur tersebut.

⁷³ Wawancara Fisal, Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa, Pada Tanggal 25 Januari 2019, Pada Pukul 14:12.

c.) Sosialisasi Kepada Masyarakat

Sosialisasi yang dimaksud adalah pihak Bank BNI Syariah mendatangi ruko-ruko, instansi-instansi, pedagang atau masyarakat yang ada di sekitar Bank BNI Syariah maupun yang berada di daerah pedesaan. Di dalam sosialisasi kepada masyarakat Bank BNI Syariah memasarkan pembiayaan murabahah dan masyarakat juga bisa bertanya bila belum mengetahui tentang pembiayaan murabahah.

d.) Jemput Bola

Bank BNI Syariah KCP Belopa menggunakan sistem jemput bola yaitu staff atau karyawan langsung mendatangi nasabah di rumah-rumah atau ditempat mereka melakukan usaha. Karena staff lebih leluasa dalam menjelaskan dan memasarkan produk Bank BNI Syariah KCP Belopa kepada calon nasabah. Dan biasanya pemasaran dilakukan di daerah dekat pasar, supaya lebih menjangkau masyarakat pasar dan mereka pun lebih produktif sehingga Bank BNI Syariah KCP Belopa menjemput nasabah baik angsuran maupun simpanan. Dengan ini pendekatan emosional lebih dekat terhadap calon nasabah dan lebih mudah dalam meningkatkan produk yang ditawarkan, yang bertujuan agar calon nasabah mudah memahami produk-produk yang terdapat di Bank BNI Syariah KCP Belopa.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa bahwa metode jemput bola ini dilakukan dengan sangat efektif sehingga memudahkan para nasabah dalam melakukan kegiatan-kegiatan di Bank BNI Syariah KCP Belopa tersebut. Misalkan untuk menabung disuatu Bank atau dalam Bank BNI Syariah KCP Belopa dikatakan dengan simpanan, masyarakat atau nasabah harus datang keperbankan terlebih dahulu untuk menabung, namun sebenarnya masyarakat pasar bukan tidak ingin menabung di bank atau berarti tidak punya uang tetapi mungkin kendala-kendala yang lainnya seperti malu/canggung, jumlah uang yang tidak memungkinkan mereka menabung nominal Rp. 20.000,- sampai Rp. 50.000,-. Dikarenakan memang rata-rata

nasabah Bank BNI Syariah KCP Belopa ini adalah masyarakat kelas menengah kebawah. Maka dari ini Bank BNI Syariah KCP Belopa membuat sistem jemput bola agar lebih dekat terhadap masyarakat pasar sehingga mereka tidak perlu merasa malu/canggung lagi.⁷⁴

Strategi dalam sistem jemput bola ini sudah cukup efektif apabila telah mencapai target-target untuk meningkatkan produk-produk yang ada di Bank BNI Syariah KCP Belopa.

3. Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa

Upaya yang di lakukan Bank BNI Syariah tersebut dalam meningkatkan produknya yaitu dengan cara meningkatkan produk-produk yang sudah ada, seperti pada produk titipan berupa tabungan saja akan tetapi Bank BNI Syariah KCP Belopa membagi dalam beberapa kelompok berbentuk simpanan yaitu Simpanan *Wadiah*, Simpanan *Mudarabah*, Simpanan Tabungan Ib Baitullah Hasanah, Tabungan Ib Bisnis Hasanah, Tabungan Ib Tunas Hasanah, Tabungan Ib Tapenas Hasanah, Tabungan Simple Ib Hasanah, Deposito Dan Giro Hasanah. Bukan hanya di produk simpanan saja Bank BNI Syariah KCP Belopa meningkatkan kualitas produknya tetapi juga di bidang penyaluran dana seperti pembiayaan murabahah. Selain itu juga Bank BNI Syariah KCP Belopa untuk memperoleh mitra dalam melakukan transaksi baik dalam bentuk simpanan maupun pembiayaan sesuai dengan apa yang mereka inginkan dan ditunjukkan. Selain itu untuk meningkatkan produk-produk yang ditunjukkan untuk meningkatkan keunggulan bersaing Bank BNI Syariah KCP Belopa tanpa adanya

⁷⁴ Wawancara Faisal, Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa, Pada Tanggal 12 Februari 2019, pada pukul 16:15.

meningkatkan produk Bank BNI Syariah KCP Belopa akan kalah dengan lembaga lainnya. Dalam menjalankan kegiatannya cara meningkatkan kualitas produk pembiayaan murabahah, karena pembiayaan merupakan salah satu produk yang sangat dekat dengan nasabah. Kualitas pembiayaan didapatkan dengan cara menemukan keseluruhan harapan nasabah, sehingga selera nasabah ini sangat berpengaruh dalam meningkatkan minat nasabah terhadap produk tersebut. Meningkatkan produk bank syariah membuat Bank BNI Syariah KCP Belopa melakukan peningkatan dan perbaikan dalam menjual produk-produk sesuai dengan prinsip syariah dan memiliki aspek-aspek yang menjadi faktor pendukung

Bank BNI Syariah KCP Belopa dalam upaya meningkatkan kualitas pembiayaan. Murabahah telah dilakukan sesuai dengan ketentuan yang ada di Indonesia. Hal ini ditandai dengan ditetapkannya persyaratan-persyaratan seperti mengisi aplikasi formulir pembiayaan yang telah disediakan oleh bank dan juga mekanisme yang sejalan dengan prosedur pembiayaan yang ada.

Dari peningkatan tersebut dapat dikatakan pembiayaan murabahah, termaksud salah satu produk Bank BNI Syariah KCP Belopa yang potensial untuk ditingkatkan kembali dan terus dipasarkan demi mendapatkan nasabah yang lebih banyak lagi.

Dari hasil penelitian menunjukkan, strategi pemasaran produk bank syariah dalam meningkatkan kualitas pembiayaan murabahah yang dilakukan Bank BNI Syariah KCP Belopa adalah dengan melakukan *door to door*, pembagian brosur terus menerus, sosialisasi ke masyarakat dan jemput bola. Faktor yang mendorong peningkatan kualitas pembiayaan murabahah Bank BNI

Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa yaitu ketatnya persaingan dengan bank-bank yang juga menyediakan pembiayaan, dan juga semakin banyak masyarakat yang mencari pembiayaan yang berbasis syariah. Tidak terlepas dari strategi yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa juga mendapat beberapa kendala seperti adanya bank kompetitor (ada yang lebih rendah menawarkan produknya dari pada Bank BNI Syariah), pemahaman masyarakat tentang produk masih minim, persaingan yang begitu ketat.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa yang telah diuraikan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- 9.) Dalam sistem pembiayaan murabahah bank bertindak sebagai penjual dan nasabah merupakan pembeli atau sebaliknya. Dalam hal bank menjadi penjual dan nasabah menjadi pembeli, maka bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari supplier. Kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi di banding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.
- 10.) Strategi pemasaran produk Bank BNI Syariah KCP Belopa menggunakan strategi *Door to door*, pemasangan brosur, sosialisasi kepada masyarakat dan Jemput bola. Adapun *Marketing Mix* yang digunakan yaitu strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi.
- 11.) Salah satu cara yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah KCP Belopa dalam meningkatkan produk yang dimiliki dengan cara meningkatkan produk-produk yang sudah ada, seperti pada produk titipan berupa tabungan saja akan tetapi Bank BNI Syariah KCP Belopa membagi dalam beberapa kelompok berbentuk simpanan yaitu Simpanan *Wadiah*, Simpanan

Mudarahah, Simpanan Tabungan Ib Baitullah Hasanah, Tabungan Ib Bisnis Hasanah, Tabungan Ib Tunas Hasanah, Tabungan Ib Tapenas Hasanah, Tabungan Simple Ib Hasanah, Deposito Dan Giro Hasanah. Bukan hanya di produk simpanan saja Bank BNI Syariah KCP Belopa meningkatkan kualitas produknya tetapi juga dibidang penyaluran dana seperti pembiayaan murabahah. Selain itu juga Bank BNI Syariah KCP Belopa untuk memperoleh mitra dalam melakukan transaksi baik dalam bentuk simpanan maupun pembiayaan sesuai dengan apa yang mereka inginkan dan ditunjukkan. Selain itu untuk meningkatkan produk-produk yang ditunjukkan untuk meningkatkan keunggulan bersaing Bank BNI Syariah KCP Belopa tanpa adanya meningkatkan produk Bank BNI Syariah KCP Belopa akan kalah dengan lembaga lainnya. Dalam menjalankan kegiatannya cara meningkatkan kualitas produk pembiayaan murabahah, karena pembiayaan merupakan salah satu produk yang sangat dekat dengan nasabah. Kualitas pembiayaan didapatkan dengan cara menemukan keseluruhan harapan nasabah, sehingga selera nasabah ini sangat berpengaruh dalam meningkatkan minat nasabah terhadap produk tersebut.

B. Saran

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, penulis menyarankan perlu kiranya mendapat perhatian dan pertimbangan. Terkait dengan produk yang ditingkatkan, Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Belopa hendaknya mempromosikan produk melalui kegiatan-kegiatan yang dapat memberikan pemahaman kepada nasabah mengenai produk-produk bank syariah,

memanfaatkan media online (sosmed), sistem bagi hasil yang menguntungkan, sistem strategi bank syariah yang akan menambah pengetahuan nasabah secara langsung, melalui penjelasan dari para praktisi perbankan syariah, hendaknya nasabah juga diberikan kesempatan untuk mengikuti beberapa pelatihan yang diberikan oleh Bank BNI Syariah KCP Belopa dengan langkah ini akan ada komunikasi dan interaksi yang lebih dekat dengan pihak bank dan nasabah, antara nasabah dan perusahaan Bank BNI Syariah KCP Belopa dapat memberikan peluang terhadap Bank BNI Syariah KCP Belopa untuk terus maju dan meningkatkan kualitas perbankan syariah di Indonesia.



DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Abu Husain al- Qusyairi an- Naisaburi, Muslim bin Hajjaj, *Shahih Muslim*, Bairut-Libanon: Darul Fikri, Hadits No. 1532.
- Alquran dan Terjemahnya, Semarang: As-Syifa, 2008.
- Achmad, Dedy *Manajemen Pembiayaan Syariah* Yogyakarta Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005.
- Arifah Tiara , Dini ,”*Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Musyarakah Pada Usaha Mikro Dan Kecil “*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. 2017.
- Antonio Muhammad Syafi’i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta:Gema Insani, 2001.
- Bungin, Burhan, *Metodepenelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Buku Panduan Perusahaan Pembiayaan Kecil II B 02, Pembiayaan Konsumtif Griya iB Hasanah.
- Darsono,et.al., *Perbankan Syariah Di Indonesia Kelembagaan Dan Kebijakan Serta Tantangan Ke depan*, Cet. I; Jakarta: Rajawali Pers, 2017.
- Huda, Nurul, *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Prenada media Group,2010.
- Hasan, Iqbal, *Metodologi Penelitian Dan Aplikasi*, Jakarta: Graham Indonesia, 2002.
- Ismail, *perbankan syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Ifham, Ahmad Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010.
- Iska, Syukri, *Sistem Perbankan Di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, Yogyakarta: Fajar Media Pers, 2012.
- Kasmi, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta :Raja Grafindo Persada 2014.
- Kotler,*Manajemen Pemasaran, Analisis,Perencanaan, Implementasi Dan Control*, Jilid 1, Jakarta: PT. Prenhallindo Selemba Empa, 2005.

- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bani Syariah*, Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2001.
- Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh Dan Keuangan*, Cet. I; Yogyakarta: 2014.
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi, *Metode Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara. 1977.
- Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah Dan Mudharabah*, Cek. I; Samarinda: 2014.
- Rivai, Veithzal dan Andia P Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Reksa Muhammad Pasha, *"Islamic Finance Akad Murabahah Dalam Keuangan Islam"*, Jakarta, 2017.
- Seed, Abdullah, *Menyoal Bank Syariah: Kritik Dan Implementasi Bunga Bank Kaum Non-Revivalis*, Jakarta: Paramadina, 2004.
- Sjahdeini, Sutan, Remy, *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek Hukumnya*, Jakarta: Kencana Prenamedia, 2014.
- Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta 2011.
- Zainuddin dan Masyhuri, *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis Dan Aplokatif*, Bandung: Refika Adutama, 2008.

Sumber Skripsi

- Amir, Aldiansyah, *"Peran Promosi Produk Terhadap Perkembangan Bank Bni Syariah Di Kota Palopo"*, Fakultas Syariah IAIN Palopo, 2017.
- Dhiabhaskara, Muhammad. Alfa, *Strategi Marketing Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah Bukopin*, Fakultas Syariah Dan Hukum, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016.
- Rahmawati, Linda, *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Produk iB Hasanah Pada Bank BNI Syaria Kantor Cabang Pembantu Teluk Betung Lampung*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018.

Sholaemah, Azisah, *Strategi Pemasaran Produk pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri KCP Bayumanik Semarang*, 2014.

Widiawati, Ririn, "strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah pada bank mega syariah cabang ugaran," Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang 2015.

Sumber Jurnal

Budiono, Arief, "Penerapan Prinsip Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah," Jurnal Law And Hustice Vol. 2 No. 1 April 2017.

Damayanti, Erna, "Aplikasi Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah," Jurnal Ekonomi Islam, Vol. 5no. 2, Juli-Desember 2017.

Fatimah Dan Elisabeth Yansye Metekohy, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank X Syariah Cabang Tangerang Selatan*, Studi Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta, Depok. Vol. 11, No. 2, 2012.

Mujib, Abdul, *Manajemen Strategi Promosi Produk Pembiayaan Perbankan Syariah*, Jurnal Masharif Al-Syariah, Universitas Muhammadiyah Surabaya. Vol. 1 No. 1, 2016.

Nendi, khsan, "Syntax Corporation", vol. 1 no. 1 (September 2016), h. 80. Jurnal. (7 November 2018).

Riawan dan Edi Santoso, *Strategi Pemasaran Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 3,(03), 2017.

Supriyadi, Agus dan Dwi Kartiasari, "Hubungan Analisis Terhadap Kualitas Pembiayaan Kpr Pada Pt Xyz Cabanng Batam," Jurnal Akuntansi Ekonomi Dan Manajemen Bisnis, Vol. 3, no. 2, 2015, 128-134 ISSN : 2337-7887.

Sumber Internet

BNI Syariah, "BNi Tunas iB Hasanah," Official Website BNI Syariah. <https://www.bnisyariah.co.id/idid/personal/pendanaan/tunas/simple/ibhasanah>.

BNI Syariah, "BNi Griya ib Hasanah." Official Website BNI Syariah. [https://www. Bni syariah.co.id/id-id/personal/bnigriyaibhasanah](https://www.Bni syariah.co.id/id-id/personal/bnigriyaibhasanah).

- Budi Wahyono, “*Pendidikan Ekonomi Strategi Peasaran*”. Blog Budi. <http://www.pendidikanekonomi.com/2013/02/strategi-pemasaran>.
- Dewi Wulandari, *Rukun Dan Syarat Jual Beli Murabahah*, (STAIN Jurai Siwo Metro, 2016). https://www.academia.edu/30657725/Rukun_dan_Syarat_Jual_Beli_Murabahah.
- Hestanto,” *Pengertian Pembiayaan*”. Official Website Hestanto. <https://www.Hestanto.web.id/pengertian-pembiayaan/amp/?espv>.
- Ismail, “*strategi dan konsep pemasaran bank syariah*”. Blog Ismail. https://ekonomiislam96.blogspot.com/2016/12/strategi_dan_konsep_pemasaran_bank_syariah.html.
- Jajat Sudrajat, “*Pengertian Produk Menurut Para Ahli*”. Blog Jajat Sudrajat. <https://artikelhukum88.blogspot.com/2012/10/pengertian-produk-menurut-para-ahli.html>.
- Muhammad Hafizh, “*Pengertian Murabahah dan Konsepnya Menurut Para Ahli*”, Blog Hafizh. <https://www.muhammadhafizh.cpm/pengertian-murabahah>,
- Sovi, “*Jenis-Jenis Produk Pembiayaan Bank Syariah*”, Blog Sovi. [Http://Sovi70-Ovi.Blogspot.Com/2010/04/Jenis-Jenis-Produk-Pembiayaan-Bank.html](http://Sovi70-Ovi.Blogspot.Com/2010/04/Jenis-Jenis-Produk-Pembiayaan-Bank.html).
- Tafsir Web , “*Surah Al-Baqarah Ayat 280*.” Official Website Tafsir. <https://tafsirweb.com/1046-surat-al-baqarah-ayat-280>.
- Rumaysho, “*Hukum Jual Beli Khamar (Miras)*.” Com. <https://rumaysho.com/6300-hukum-jual-beli-khamar-miras>,.

L

A

M

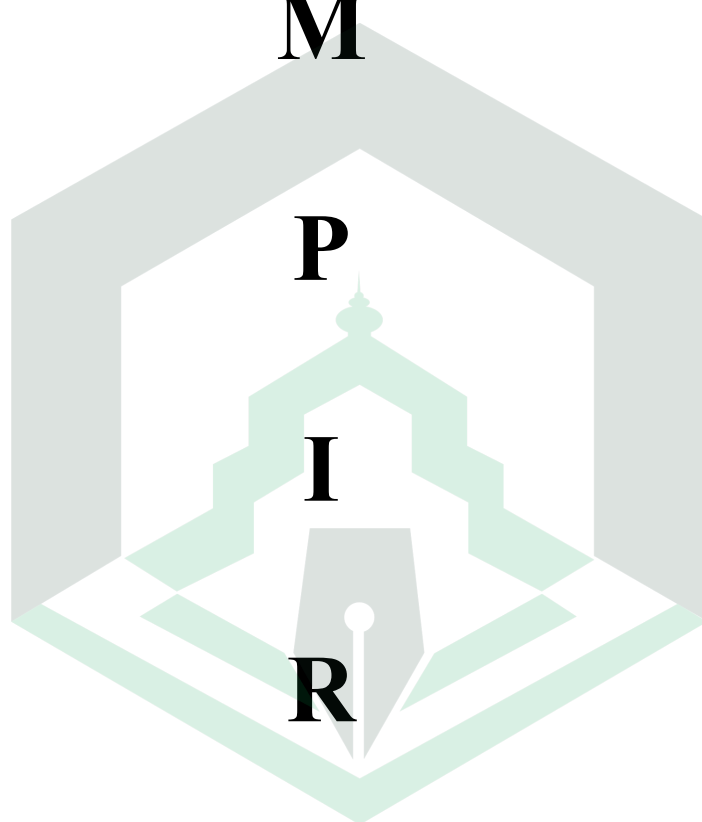
P

I

R

A

N



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hamka
Jabatan : Sub Branch Manager (SBM)
Jenis Kelamin : Laki-laki

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Emmi Rosmiani
Nim : 15 0402 0028
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan : Perbankan Syariah

Benar, mahasiswa tersebut telah melakukan observasi, wawancara, dokumentasi di PT. Bank BNI Syariah KCP Belopa, dengan judul *"Strategi Pemasaran Produk Murahabah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa"*.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk digunakan seperlunya.

Palopo, 25 Juli 2019

Pemimpin



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama : Rizka
 Jabatan : Processing & Collection Assistant (PCA)
 Jenis Kelamin : Laki-laki

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Enni Rosnani
 NIM : 15 0402 0018
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
 Jurusan : Perbankan Syariah

Benar, mahasiswa tersebut telah melakukan observasi, wawancara, dokumentasi di PT Bank BNI Syariah KCP Belopa, dengan judul *"Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa"*.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk digunakan seperlunya.

Palopo, 25 Juli 2019

Pegawai



[Signature]
 Nama

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang beranda tangan di bawah ini:

Nama : Muh. Fatah
 Jabatan : Mikro Financing Risk Officer (MFRO)
 Jenis Kelamin : Laki-laki

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Emmi Basmiati
 NIM : 15 0402 0028
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
 Jurusan : Perbankan Syariah

Benar, mahasiswa tersebut telah melakukan observasi wawancara, dokumentasi di PT. Bank BNI Syariah KCF Belopa, dengan judul "*Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa*".

Demikian pernyataan ini dibuat untuk digunakan sepenuhnya.

Palopo, 24 Juli 2019

Pegawai



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agyatmi A
 Jabatan : Customer Service (CS)
 Jenis Kelamin : Perempuan

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Enni Rosmiani
 NIM : 15-0407-0028
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
 Jurusan : Perbankan Syariah

Benar, mahasiswa tersebut telah melakukan observasi, wawancara, dokumentasi di PT. Bank BNI Syariah KCP Belopa, dengan judul *"Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pemantau Belopa"*

Demikian pernyataan ini dibuat untuk digunakan sepenuhnya.

Palopo, 25 Juli 2019

Pegawai



DAFTAR PERTANYAAN

1. Bagaimana sejarah Bank BNI Syariah KCP Belopa? Serta sejak kapan Bank BNI Syariah KCP Belopa mulai bereporasi.?
2. Produk-produk apa saja yang ada di Bank BNI Syariah KCP Belopa serta produk apa yang menjadi andalan di Bank tersebut.?
3. Berapa jumlah data nasabah dalam produk pembiayaan murabahah periode tahun 2016 s/d 2018 dan berapa jumlah rata-rata pembiayaan murabahah.?
4. Dalam melakukan pemasaran hal apa saja yang menjadi hambatan dalam memasarkan pembiayaan murabahah.?
5. Berapa jumlah data nasabah pada Bank BNI Syariah KCP Belopa periode tahun 2015 s/d 2018.?
6. Bagaimana bentuk strategi pemasaran pembiayaan murabahah pada bank BNI Syariah KCP Belopa dan berapa jangka waktu yang dibutuhkan untuk pembiayaan murabahah.?
7. Visi dan Misi serta Struktur Organisasi Bank BNI Syariah KCP Belopa.?

Batas Tingkat Margin

Parameter Limit Margin

Page 1 of 1

Mikro - Parameter Limit Rate Margin

Facility	Plafon Minimal	Plafon Maksimal	Rate Minimal	Special Rate Area
Mikro 2 id Hasanah	5.000.000	25.000.000	1,50	0,00
Mikro 2 id Hasanah	25.000.001	50.000.000	1,30	0,00
DEURUSAM	5.000.000	500.000.000	0,77	0,00
Mikro 3 id Hasanah	50.000.001	100.000.000	1,00	0,00
Mikro 3 id Hasanah	100.000.001	200.000.000	0,90	0,00
Mikro 3 id Hasanah	200.000.001	300.000.000	0,87	0,00
Mikro 3 id Hasanah	300.000.001	400.000.000	0,85	0,00
Mikro 3 id Hasanah	400.000.001	500.000.000	0,83	0,00
Facility lainnya Payroll id Hasanah	5.000.000	200.000.000	0,67	0,00
Facility lainnya Non Payroll id Hasanah	5.000.000	200.000.000	0,67	0,00

Facility	Min. Tenor (bulan)	Max. Tenor (bulan)	Rate/bulan	Rate/tahun	Special Rate Area
Wirausaha id Hasanah (WUS)	1	12	0,62	11,50	0,00
Wirausaha id Hasanah (WUS)	13	24	0,64	14,00	0,00
Wirausaha id Hasanah (WUS)	25	36	0,66	14,50	0,00
Wirausaha id Hasanah (WUS)	37	48	0,70	15,00	0,00
Wirausaha id Hasanah (WUS)	49	60	0,74	15,50	0,00
Wirausaha id Hasanah (WUS)	61	72	0,75	15,50	0,00
Wirausaha id Hasanah (WUS)	73	84	0,77	15,50	0,00



SURAT KETERANGAN PENELITIAN KERJA

Dengan ini menerangkan bahwa

Nama : UMMI ROSMIATI
 Asal Kampus : IAIN PALOPO
 Alamat Kampus : JL. AGATIS BALANDAI, PALOPO

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan Penelitian kerja di PT Bank BNI Syariah KCP Belopa. Penelitian kerja tersebut dilaksanakan selama 1 bulan.

Selama penelitian di Bank BNI Syariah KCP Belopa, yang bersangkutan telah mempelajari Sistem kerja yang ada di BNI Syariah, dan pada saat studi ini dihentikan, yang bersangkutan telah melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik.

Demikian surat keterangan penelitian ini kami buat dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Belopa, 20 Maret 2019



HANNA
 Sub Branch Manager



PEMERINTAH KABUPATEN LUWU DINAS PENANAMAN MODAL DAN PTSP

Alamat: Jl. Cpl. Daeng Rappo No. 1, Belpo Telp: (0871) 314111

Nomor: ST/3PENELITIAN/0515/DPMPTSP/02019
Lamp: -
Sifat: Biasa
Perihal: Pembangunan dan Penelitian

Kepada
Yth. Bank Syariah KCP Belopa
di
Tanjung

Berdasarkan Surat Kabupg Akademik Kemahasiswaan dan Alumni IAIN Palopo SE22n 186/ESUPP-00/ST/2019 tanggal 21 Desember 2019 tentang permohonan izin Penelitian Dengan ini disampaikan kepada saudara (s) bahwa yang tersebut di bawah ini:

Nama:	Enni Rosmiati
Tanggal/Tgl Lahir:	Rumeja 120 Jun 1995
Nim:	15.0402.0029
Jurusan:	Pebankian Syariah
Alamat:	Desa Pajeneleang Desa Rumeja Kecamatan Baji

Bersama-sama kami mengajukan penelitian di bank/suadara Saudara (s) dalam rangka penyusunan "Skripsi" dengan judul:

STRATEGI PEMASARAN PRODUK BANK SYARIAH DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PEMBIAYAAN MURAH KAH (STUDI PADA BANK BNI SYARIAH KCP BELOPA)

Yang akan dilaksanakan di BANK BNI SYARIAH KCP BELOPA, pada tanggal 16 Januari 2019 s.d 16 Februari 2019

Berdasarkan hal tersebut di atas pada prinsipnya kami dapat menyelesaikan kegiatan dimaksud dengan ketentuan sbb:

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, kepada yang bersangkutan harus melaporkan kepada Bupati Luwu Up. Dinas Penanaman Modal dan PTSP Kab. Luwu
2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan.
3. Menatuhi semua peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Menyediakan 1 (satu) exemplar copy hasil penelitian kepada Bupati Luwu Up. Dinas Penanaman Modal dan PTSP Kab. Luwu
5. Surat ini akan diproses dan diterbitkan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat ini tidak mematuhi ketentuan-ketentuan tersebut di atas.



Ditandatangani di Kabupaten Luwu
Pada tanggal: 16 Januari 2019
Kepala Dinas

LIPTHER BUKA, SH. MH
Pangkat: Pembina Utama Muda
NIP. 19630512-199203-1-010

Ditandatangani:

1. Bupati Luwu (terlampir Stempel & Rangkap)
2. Kepala Pengadilan Distrik Luwu Kab. Luwu di Belopa
3. Pangkat Akademik Kemahasiswaan dan Alumni IAIN Palopo
4. Mahasiswa (s) Enni Rosmiati
5. Ahli

DOKUMENTASI

Wawancara dengan Mikro Financing Risk Officer Bank BNI Syariah KCP Belopa



Wawancara dengan Customer Service Bank BNI Syariah KCP Belopa



Wawancara dengan Processing & Collection Assistant Bank BNI Syariah KCP Belopa



Wawancara dengan Sub Branch Manager Bank BNI Syariah KCP Belopa



Nasabah yang melakukan transaksi di Bank BNI Syariah KCP Belopa



Kantor Bank BNI Syariah KCP Belopa